PRACE INSTYTUTU BADANIA KONJUNKTUR GOSPODARCZYCH I CEN

POD REDAKCJĄ

Prof. E. LIPIŃSKIEGO

ZESZYT 3—4. ROK 1932.

TREŚĆ: E. Lipiński. Inwestycje produkcyjne i „inwestycje konsumcyjne". — W. Skrzywan. Formy kredytu a konjunktura. Próba sprawdzenia teorji stwarzania kredytu przez banki. — J. Wiśniewski. Dyspersja cen hurtowych. — M. Kalecki i L. Landau. Handel włókienniczy w Polsce. Zarys struktury. J. Buczkowski i J. Wiśniewski. Statystyka drobnych ogłoszeń w jednym z dzienników warszawskich.

INSTYTUT BADANIA KONJUNKTUR GOSPODARCZYCH I CEN

WARSZAWA 1932

PRACE INSTYTUTU BADANIA KONJUNKTUR GOSPODARCZYCH I CEN

POD REDAKCJĄ

Prof. E. LIPIŃSKIEGO

ZESZYT 3—4. ROK 1932.

INSTYTUT BADANIA KONJUNKTUR GOSPODARCZYCH I CEN
WARSZAWA 1932

SPIS RZECZY — TABLE DES MATIÈRES



EDWARD LIPIŃSKI

Inwestycje produkcyjne i „inwestycje konsumcyjne"

I.

Załóżmy, że kraj całkowicie rolniczy, w którym produkcja żelaza na narzędzia rolne odbywa się sposobem „ręcznym", pragnie przeprowadzić linje kolejowe oraz zaopatrzyć rolnictwo w traktory i w tym celu zakłada huty oraz tworzy ciężki przemysł żelazny. Po kilku latach plan zostaje zrealizowany. Pytanie, jak może być po tym terminie zatrudniony przemysł żelazny. W drobnej części przemysł ten przejmie „ręczną" produkcję dotychczas wytwarzającą żelazo i narzędzia, przyczem kapitał ulokowany w narzędziach wytwórczych owej produkcji ręcznej zostanie zniszczony. Większość jednak zainstalowanych urządzeń wytwórczych będzie zatrudniona jedynie w tym wypadku, jeżeli w kraju odpowiednie procesy oszczędzania umożliwią instalowanie nowych inwestycyj, wymagających produktów przemysłu żelaznego. Albo to będą maszyny rolnicze, albo maszyny i konstrukcje żelazne dla nowych budynków fabrycznych, słowem — inwestycje. Wzrost konsumcji nie zapewni zatrudnienia temu przemysłowi, który wytwarza jedynie urządzenia inwestycyjne; jakże bowiem stanie się możliwy wzrost konsumcji, jeżeli nie zwiększy się produkcja, a jakże wzrośnie produkcja, jeżeli nie będą wytworzone nowe narzędzia pracy, urzeczywistnione dalsze zróżniczkowanie wytwarzania, zmienione metody pracy. Zatrudnić przemysł wytwarzający dobra wytwórcze mogą jedynie inwestycje, czyli instalowanie nowych urządzeń wytwórczych. Przy braku inwestycyj, kapitał ulokowany w przemyśle żelaznym ulegnie zniszczeniu.

Przemysł, produkujący dobra wytwórcze o tyle tylko znajdzie zbyt i zatrudnienie, o ile zostaną oszczędzone nowe kwoty dyspozycyj kapitałowych, przy pomocy których uruchomi się urządzenia wytwórcze.

Jakim sposobem staje się możliwe narastanie coraz to nowych kwot dyspozycyj kapitałowych, czyli t. zw. oszczędności?

Weźmy nasz przykład. Uruchomione linje kolejowe i postęp techniczny w rolnictwie prowadzą do wzrostu produkcyjności pracy. Wytwarzany dochód społeczny wzrasta przy tych samych, lub zmniejszonych kosztach. Przez wzrost produkcyjności pracy rośnie potencjalna zdolność konsumcyjna. (Wszelka nowa, lub powiększona konsumcja staje się możliwa jedynie przez wzrost wydajności produkcji; konsumcję stwarza produkcja, a nie odwrotnie). Jeżeli nie cała potencjalna siła konsumcyjna, wynikająca z powiększenia produkcyjności pracy, zostanie przekształcone na czynną konsumcję, wówczas w społeczeństwie będą zaoszczędzone środki utrzymania i produkty, które mogą być skombinowane dla produkcji maszyn.

Rzecz ta stanie się jaśniejsza, jeżeli znów wyobrazimy sobie społeczeństwo naturalne, nie kapitalistyczne, które pragnąc podnieść produkcyjność gleby, zamierza zaopatrzyć wszystkie gospodarstwa rolne w traktory, żniwiarko-młockarki i kolejki polowe. W tym celu rozpoczyna budowę odpowiednich zakładów przemysłowych. Jak to jest możliwe?

Ażeby fabryki takie wybudować i uruchomić, niezbedne są siły robocze, środki utrzymania dla nich oraz inne rzeczowe elementy produkcji. Aby powyższe elementy produkcji znaleźć, musi się odbyć przesunięcie w dotychczasowym kierunku produkcji i konsumcji. Środki utrzymania, które otrzymywali dotychczasowi konsumenci (rolnicy), muszą być zmniejszone (ew. nie zwiększone), aby odpowiednie ilości przekazać ludziom, zatrudnionym w nowych działach produkcji. Z żelaza, z którego dotychczas wytwarzało się (lub mogło wytwarzać) naczynia emaljowane, meble metalowe i inne podobne środki konsumcji, wytwarzać się będzie konstrukcje żelazne, maszyny oraz pozostałe niezbędne narzędzia pracy. Oszczędzanie jest tu procesem przesuwania kierunku produkcji: z dóbr konsumcyjnych na dobra produkcyjne. Oszczędzanie równie dobrze może odbyć się przez przekształcenie potencjonalnej zdolności konsumcyjnej, to znaczy siły konsumcyjnej, która jeszcze nie stała się konsumcją, a więc dla jej zaspokojenia nie zorganizowano jeszcze odpowiedniego aparatu wytwórczego, produkującego dobra spożycia, jak również przez rzeczywiste zmniejszanie konsumcji aktywnej. W pierwszym wypadku konsumenci otrzymali do rozporządzenia siłę konsumcyjną $a + \alpha$ ($\alpha =$ przyrost dochodu skutkiem wzrostu produkcyjności pracv), przyczem α częściowo przekształca się na konsumcję, przez zatrudnienie nowej liczby ludzi w inwestycjach, uruchomionych drogą przemiany dochodu α na kapitał. W drugim wypadku albo α nie istnieje wogóle, albo jeżeli istnieje, na kapitał przekształca się oprócz α również część a, wtedy rozmiary aktywnej siły konsumcvjnej równają się $a - x$, czvli zachodzi zjawisko rzeczywistego zmniejszenia dotychczasowej konsumcji. Część rzeczowego kapitału, wytwarzającego dobra spo-

życia ulegnie zatracie[1]), część przesunie kierunek produkcji. W społeczeństwie pieniężno-kapitalistycznem wyrazi się to we wzroście t. zw. dyspozycyj kapitałowych, które zostaną skierowane na zakup środków utrzymania oraz produktów niezbędnych dla uruchomienia nowych inwestycyj. W ten sposób umożliwi się zatrudnienie dodatkowej ilości sił roboczych, zaś w przyszłości, kiedy zostaną zastosowane w rolnictwie wytworzone przez nowe fabryki maszyny, uczyni możliwy dalszy postęp produkcyjności pracy. Gdyby nie było oszczędzania, t. zn. gdyby cały wzrost siły konsumcyjnej był przekształcony na konsumcję czynną, wówczas wzrósłby dobrobyt konsumcyjny pewnych grup społecznych, byłby to jednak proces „jednorazowy". W następnym okresie wytwórczym i demograficznym rozporządzalna suma społecznego dochodu pozostanie bez zmiany, zaś przyrost ludności będzie wyżywiony albo przez zmniejszenie konsumcji dotychczasowych spożywców, lub też nie znajdzie wogóle pracy i utrzymania: musi wyemigrować, lub żebrać.

W ten sposób staje się jasne, dlaczego wszelki „wzrost" gospodarczy jest możliwy jedynie przez wzrost inwestycyj, oraz dlaczego konsumcja może być podniesiona wyłącznie przez „nową" produkcję (nową, lub ulepszoną, przyczem ulepszona zawsze wymaga „nowej" t. zn. nowych narzędzi pracy).

Potoczny i popularny zarzut przeciw tego rodzaju ujmowaniu zagadnienia „wzrostu" gospodarczego, wyraża się w następującej wątpliwości: jakże mogą być uruchomione nowe inwestycje, kiedy przecież są w społeczeństwie rozporządzalne, niewykorzystane siły wytwórcze. Pocóż tworzyć nowe siły produkcyjne, czyż nie lepiej zatrudnić urządzenia już posiadane?

Załóżmy, że przemysł żelazny i cementowy pracuje tylko w 10% swej zdolności wytwórczej, czyli nie jest wykorzystany. Dlaczego tak się dzieje? Dlatego, że zamarła budowa dróg żelaznych, nowych budynków fabrycznych, nowych maszyn. Dlaczego zamarła? Ponieważ brak jest zaoszczędzonych kapitałów, przy pomocy których możnaby uruchomić budowę dróg, budynków, maszyn. Czyż można zatrudnić rozporządzalne siły wytwórcze, nie instalując nowych inwestycyj [2])?

Dlaczego wogóle w pewnych okresach rozwoju gospodarczego poszczególne gałęzie produkcji są przeinwestowane, jest ich relatywnie zawiele? Dlatego, że ujawnił się brak zaoszczędzonych sum, za które możnaby nabyć żelazo, cement, maszyny, aby skombinować je w nowe urządzenia wytwórcze; dlatego, że siłę dochodową społeczeństwa przeznaczono na zakup dóbr spożycia, a więc nie zostały wytworzone środki, które mogą nabywać dobra wytwórcze i zatrudnić przemysł żelazny lub cementowy.

Możnaby wprawdzie odpowiedzieć na to, że należy zwiększyć siłę konsumcyjną mas, które wówczas więcej będą nabywać mieszkań, samochodów i aparatów radjowych, a wtedy znajdzie zatrudnienie przemysł inwestycyjny, produkując więcej cementu, żelaza, wyrobów elektrotechnicznych. Tak, lecz jakże zwiększyć siłę konsumcvjną, jeżeli siła konsumcyjna nie jest niczem innem, jak siłą produkcyjną. Dlaczego w społeczeństwie wzrasta konsumcja? Ponieważ doskonalą się procesy produkcji, różniczkują działy produkcji, ponieważ przez nowe inwestycje umożliwiamy produkcję przy niższych kosztach wytwarzania, a więc zatrudniamy nowe siły robocze w przemysłach inwestycyjnych oraz zwiększamy realną siłę nabywczą konsumenta, dając mu tańszy towar. *Na początku są inwestycje, a potem dopiero zwiększona konsumcja.*

Zapytać jeszcze można, czy niema innych sposobów zatrudnienia owego przemysłu żelaznego z naszego przykładu. Inwestycje przecież mogą być produkcyjne i „konsumcyjne". Przemysł żelazny równie dobrze może produkować maszyny i konstrukcje żelazne dla nowych zakładów wytwórczych, jak i armaty, lub spiżowe pomniki, albo żelazne ogrodzenia do ogrodów miejskich. Tego rodzaju inwestycje równie dobrze zatrudniają przemysł żelazny, jak inwestycje wytwórcze. Możnaby to traktować nawet jako środek walki z brakiem zatrudnienia w okresie kryzysu, kiedy brak jest „woli inwestycji", lub niema jeszcze objektywnych warunków dla instalowania nowych urządzeń wytwórczych.

Jaka jest różnica między temi dwiema kategorjami inwestycyj?

Inwestycje produkcyjne są to stałe urządzenia wytwórcze, systematycznie wytwarzające dobra i zatrudniające robotników (o ile nie były to inwestycje chybione).

Inwestycja konsumcyjna raz dokonana kończy swoją rolę w dziedzinie produkcji dóbr i zatrudniania sił roboczych. Pomnik raz ustawiony na placu wytwarza wartości estetyczne, ale nie wytwarza dóbr gospodarczych, ani dla jego funkcjonowania nie jest niezbędna dalsza produkcja dóbr.

Dyspozycje kapitałowe zużyte dla uruchomienia produkcji związanej z budową pomnika wraz z zakończeniem budowy kończą swoją rolę środka, za pomocą którego uruchomia się systematycznie funkcjonujące „kombinacje wytwórcze". Przeznaczanie rozporządzalnych dyspozycyj kapitałowych na produkcję „inwestycyj konsumcyjnych" jest *procesem przekształcania kapitału na konsumcję, czyli procesem niszczenia kapitału.* Kapitał powstaje przez ograniczanie konsumcji, tu zaś mamy zjawisko konsumcji sfinansowanej przy pomocy kapitału, czyli zjawisko odwrotne. Zaoszczędzony kapitał miał

---

[1]) Nie oznacza to bynajmniej, aby skutkiem oszczędzania powstawał t. zw. „deficyt konsumcji" (Foster i Catchings—Profits). Oszczędzanie „in long run" prowadzi do wzrostu dochodu społecznego; zawsze zatrata kapitału, wynikająca z przesunięć konsumcji, jest wynikiem frykcyj, w przystosowaniu się do nowej równowagi.

[2]) Nie uwzględniamy zjawiska tezauryzacji, ani inflacji.
W wypadku tezauryzacji część sił wytwórczych nie znajduje zatrudnienia, ponieważ albo dochód albo kapitał wycofano z rynku. Dochód został wytworzony, dyspozycje kapitałowe istnieją, istnieją lub mogą być natychmiast wyprodukowane odpowiednie dobra, tymczasem siła nabywcza ulega unieruchomieniu.

służyć do wzmożenia bogactwa gospodarczego przez instalowanie nowych urządzeń wytwórczych, w tym wypadku został zniszczony, zubożając społeczeństwo o te urządzenia, które mogły być uruchomione przy pomocy zaoszczędzonych dyspozycyj kapitałowych.

W społeczeństwie zachodzą zresztą zawsze procesy „niszczenia" kapitału, np. skutkiem t. zw. przeinwestowania oraz skutkiem tego, że nie wszystkie zaoszczędzone sumy są przeznaczone na uruchomienie instalacyj wytwórczych. Znaczna część przymusowego oszczędzania, a w szczególności oszczędności, do której zmusza państwo w postaci podatków i t. p. jest przeznaczona raczej na t. zw. inwestycje konsumcyjne. Zagadnienie polega jedynie na rozmiarach udziału takich inwestycyj konsumcyjnych w ogólnych rozmiarach produkcji. Możemy sobie nawet wyobrazić społeczeństwo, które nie widzi żadnej wartości we wzroście „bogactwa", natomiast oszczędności (lub sumy pochodzące z przewłaszczenia dochodów) przeznacza na budowę kościołów, albo pałaców dla warstwy rządzącej. W społeczeństwach o typie dynamiczno-kapitalistycznym, gdzie w panującym systemie wartości społecznych naczelną rolę gra ideał wzrostu sił wytwórczych, „nadmierny" rozrost inwestycyj konsumcyjnych musi być traktowany jako akcja ujemna, sprzeczna z uznanym systemem wartości; jako akcja prowadząca do zubożenia, czyli sprzeczna z podstawowym celem „gospodarstwa".

Przerost inwestycyj konsumcyjnych uszczupla na stałe rozporządzalne zasoby kapitału, prowadzi do wzrostu ceny [1]) tegoż i ogranicza wogóle możliwości gospodarczego wzrostu. Przerost inwestycyj konsumcyjnych w okresie kryzysu, celem zatrudnienia próżnujących elementów produkcji, jakkolwiek przejściowo pozwala na osiągnięcie tego celu, jednak zasadniczo cofa gospodarstwo w rozwoju. Kiedy bowiem kryzys zostanie przezwyciężony, w społeczeństwie będą do rozporządzenia relatywnie mniejsze zasoby kapitału, mniej więc uruchomi się sił wytwórczych, mniejsze będą możliwości zatrudnienia bezrobotnych, przyrostu naturalnego ludności oraz mniejsze możliwości wzrostu konsumcji. Zniszczenie pewnego organu może być skutecznie działającem lekarstwem, tem niemniej jest to zniszczenie: po ustaniu choroby zniszczony organ nie istnieje i nie funkcjonuje.

Podczas kryzysu mamy w społeczeństwie niezatrudnione dyspozycje kapitałowe, oraz niezatrudnione urządzenia wytwórcze. Ponieważ dyspozycje kapitałowe nie są wtedy skłonne do lokaty w nowych inwestycjach, przeto aparat wytwarzający dobra produkcyjne nie pracuje. Skutkiem tego zmniejsza się również konsumcja, a więc ograniczają produkcję i gałęzie wytwarzające dobra spożycia. Jasne więc dlaczego stale wyłania się zagadnienie, czy nie możnaby zatrudnić przemysłu konsumcyjnego przez przekształcenie dyspozycyj kapitałowych z powrotem na siłę konsumcyjną. Wiemy jednak, że „dochód zaoszczędzony", za pomocą którego uruchomiamy nowe urzędzenia wytwórcze, stale jest potem czynny jako siła produkująca dobra i zatrudniająca robotników; dochód zaś przeznaczony na zakup dóbr spożycia ulega niemal całkowitemu zniszczeniu i o tyle tylko żyje nadal, o ile z utargu osiągniętego przez producenta dóbr spożycia pewna część zostanie zaoszczędzona i skierowana na uruchomienie nowych inwestycyj. Jeżeli więc przekształcamy kapitał na dochód, kapitał ulega destrukcji. Ponowna poprawa gospodarcza odbędzie się w rozmiarach zmniejszonych przez zniszczenie kapitału. Odpowiednia suma sił wytwórczych nie będzie wogóle uruchomiona, aż dopóki nie zostanie zaoszczędzony kapitał, który umożliwi aktywizację istniejących elementów produkcji.

Konsumcja nie tylko nie jest ekonomicznie uzasadnionym (ekonomicznie — pod kątem widzenia polityki gospodarczej [2]), pojętej jako system środków, prowadzących do wzrostu społeczno-gospodarczej rentowności), środkiem walki z „kryzysem", lecz można nawet postawić twierdzenie, które wygląda na paradoksalne, że „nadmierna" konsumcja jest źródłem kryzysu. Załóżmy, że w społeczeństwie, w którem uruchomiono urządzenia wytwórcze, roczny przyrost oszczędności nie wystarcza, aby zatrudnić elementy produkcyjne zainstalowane w gałęziach wytwarzających dobra produkcyjne. Corocznie pewna część instalacyj nie będzie zatrudniona, co stopniowo zwiększać będzie stałe (strukturalne) bezrobocie w gałęziach produkcji dóbr wytwórczych, stopniowo również muszą być zamykane zakłady wytwórcze.

Tu wchodzi się jednak w zupełnie inną sferę zagadnień. Powstaje zagadnienie, dlaczego wogóle okres inwestycyjny w przebiegu konjunktury musi się zakończyć, czyli dlaczego wzrost sił wytwórczych w gospodarstwie kapitalistycznym posiada zawsze charakter konjunkturalny. Drugi problemat dotyczy zagadnienia konsumcji. Ostatecznie wszelkie inwestycje w dalszym lub bliższym etapie służą do wytwarzania dóbr spożycia, lub są z dochodu opłacane. Jaki wobec tego jest mechanizm przekształcenia produkcji na konsumcję? Odpowiedź na to pytanie stanowi odrębny problemat.

II.

Inwestycje produkcyjne można podzielić na bezpośrednio produkcyjne (fabryki, maszyny) i pośrednio konsumcyjne [3]) (np. szkoły i t. p.),

---

[1]) Istniejąca w Polsce wysoka stopa procentowa wyjaśnia się prócz momentów strukturalnych (wojna, inflacja i t. p.), nadto nadmierną produkcją dóbr spożycia w okresie 1927—1929 w szczególności nieproporcjonalnie wielkim udziałem w ogólnych rozmiarach inwestycyj budownictwa mieszkaniowego i wszelkiego rodzaju inwestycyj konsumcyjnych.

[2]) Całe zagadnienie w pracy niniejszej posiada charakter strukturalny. Z punktu widzenia polityki konjunkturalnej może być korzystne uruchomienie w małym zakresie inwestycyj konsumcyjnych, aby w ten sposób pobudzić ruch inwestycyjny we właściwym znaczeniu, ewentualnie aby przeciwdziałać zjawisku deflacji, tezauryzacji i t. p. Wszystkie te problematy należą do zagadnień „polityki konjunkturalnej".

[3]) Wymiana i komunikacje należą do „produkcji": produkują użyteczności: kolej przewożąca surowce dla produkcji jest inwestycją bezpośrednio produkcyjną, jest narzędziem produkcji, wytwarzającem urządzenia kapitałowe; kolej przewożąca turystów jest inwestycją wytwarzającą usługi konsumcyjne; podobna jest w tem do warsztatu tkackiego, produkującego dobra konsumcyjne.

przyczyniające się pośrednio do procesu produkcji. Możnaby również także uczynić podział na inwestycje produkujące dobra wytwórcze, oraz takie, które produkują dobra i usługi konsumcyjne. Wszelkie urządzenia wytwórcze są nabywane za kapitał, natomiast produkty urządzeń wytwórczych mogą być nabywane albo za kapitał (maszyna), albo za dochód (gotowe artykuły spożycia). Produkty wytwarzane przez urządzenia wytwórcze są opłacane bezpośrednio w postaci ceny albo pośrednio przez podatki (usługi szos, szkół i t. p.). Da się również ustalić pewna hierarchja inwestycyj pod kątem widzenia długości okresu podczas którego kapitał zostaje unieruchomiony, ew. pod kątem widzenia stopy amortyzacji. Jest to ważne dlatego, że im krótszy jest okres unieruchomienia kapitału, im szybciej urządzenie się amortyzuje, tem wcześniej dyspozycje kapitałowe wracają na rynek wzmagając podaż i obniżając cenę kapitału. „Tablica" inwestycyj ułożona według powyższego kryterjum byłaby następująca: koleje żelazne, drogi i kanały, meljoracje rolne, domy mieszkalne, wielkie piece, huty, fabryki maszyn, fabryki wyrobów włókienniczych, zapasy towarów. Są więc inwestycje długoterminowe i krótkoterminowe. Są nadto inwestycje generalne (służące produkcji na wielu odcinkach — kolej, wielki piec) i specjalne (dla produkcji na niewielu lub jednym odcinku — fabryka maszyn). Są dalej inwestycje systematycznie i trwale zatrudniające elementy produkcji i są takie, które wprawdzie stale produkują usługi, nie zatrudniają jednak wcale lub niewiele rzeczowych i ludzkich elementów produkcji — np. dom czynszowy, (który zatrudnia elementy produkcji tylko w okresie swej budowy wzgl. remontów). Im większy relatywnie udział mają w kampanji inwestycyjnej („kampanją inwestycyjną" jest faza ożywienia w cyklu konjunkturalnym), inwestycje generalne, przytem długoterminowe, tem na dłuższy okres ulegają unieruchomieniu rozporządzalne dyspozycje kapitałowe, tem wyższy jest w tym kraju poziom strukturalnej stopy procentowej. Im większy relatywnie udział mają inwestycje stojące na najniższym szczeblu hierarchji wytwórczej, im bliższe są bezpośredniego aktu spożycia, im w mniejszym stopniu przyczyniają się do obniżenia kosztów produkcji przez powiększenie produkcyjności pracy danego procesu wytwórczego, im mniej zatrudniają rzeczowych i ludzkich elementów produkcji — tem mniejsze wytwarzają pole dla następnego wzrostu dochodu społecznego, tem w mniejszym stopniu „oszczędzają" rozporządzalne środki wytwarzania, tem słabiej funkcjonują jako reproduktory kapitału, tem w słabszym stopniu powiększają zasoby dyspozycyj kapitałowych.

Jeżeli politykę gospodarczą pojmować będzimy jako jednolity system środków stosowanych celem podniesienia produkcyjnej sprawności gospodarstwa społecznego, celem osiągnięcia większego produktu społecznego przy zmniejszonych nakładach, wówczas wyłania się szczególny problemat polityczno-gospodarczy, problemat optymalnego rozkładu sił wytwórczych na poszczególne rodzaje inwestycyj.

Przy całkowitej wolnej konkurencji, pełnym racjonalizmie wyboru konsumenta i producenta, gdyby ponadto utożsamić zysk prywatno-gospodarczy z dobrobytem społeczno - gospodarczym[1]), najsprawniejszym regulatorem rozdziału sił wytwórczych byłaby rentowność inwestycyj. Jednostka osiąga maksymum zadowolenia, jeżeli krańcowe użyteczności dóbr w zapasach dobieranych dla zaspokojenia poszczególnych rodzajów potrzeb są sobie równe. Aby osiągnąć równowagę w zaspokajaniu potrzeb, jednostka poszukuje na rynku dóbr. Natężenie intensywności tej akcji wywołuje odpowiednie zmiany rynkowe w postaci zmian zysku (nie zawsze cen!), osiąganego przez producenta. Producent poszukuje miejsca lokaty sił wytwórczych, kierując się motywem największej rentowności. Odpowiednie zmiany cen, zysków i stopy procentowej regulują działalność producenta, powodując instalowanie inwestycyj tam, gdzie one są najbardziej „potrzebne". W ewolucji dziejowej narastają jednak pewne potrzeby lub motywy, które powodują, iż funkcjonowanie opisanego mechanizmu pod kątem zapewnienia maksymum społecznego dobrobytu, a nie tylko prywatno-gospodarczego „bogactwa", jest wyraźnie odczuwane jako niedostateczne. Tak tworzy się krąg zagadnień *polityki inwestycyj*. Dopóki potrzeby są „wolne", nie są normowane, strukturalna polityka inwestycyjna posiada ograniczone pole działania. Politykę tego rodzaju prowadzi każdy producent, zaś regulatorem jego działalności jest motyw rentowności i niebezpieczeństwo bankructwa. Organy zbiorowości (państwa i komuny) prowadzą jednak również same akcję inwestycyjną i przez akcję tę wywierają zasadniczy wpływ na inwestycje prywatno-gospodarcze, orjentując się motywem zysku. Producent prywatny nie wytwarza domów dla robotników, ponieważ stopa procentu od kapitału jest nadmiernie wysoka — produkcja domów nie jest inwestycją rentowną. Wobec tego, dla polepszenia ogólnych warunków pracy produkcyjnej, inwestycje tego rodzaju muszą być instalowane przez organy zbiorowości. Państwo jest obowiązane również produkować koleje i drogi, słowem właśnie inwestycje najbardziej generalne i często najmniej bezpośrednio i szybko przyczyniające się do wzrostu produkcyjności pracy, a przytem inwestycje, które amortyzują się niezmiernie powoli. Ponieważ ponadto organy zbiorowości mogą traktować swoje inwestycje jako środek usuwania chwilowych trudności gospodarczych, przeto problemat polityki inwestycyjnej, oraz problemat wzajemnej pro-

---

[1]) Wbrew temu co mówi prof. Heydel—większe zyski nie równają się większemu dobrobytowi społeczno-gospodarczemu (ob. Etatyzm w Polsce, str. 2 i nast.). Należałoby w końcu rozróżniać — bogactwo i dobrobyt. Ob. o krańcowym produkcie społeczno-gospodarczym i prywatno-gospodarczym: Pigou: Economics of Welfare, Rozdz. II i nast., a także Pigou: Volkswirtschaftlicher und Privatwirtschaftlicher Reinertrag und die Lehre von der Maximalbefriedigung, w Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Tom II, str. 47 i nast.

porcji poszczególnych rodzajów inwestycyj nabiera wyjątkowo dużego znaczenia. Jeżeli istnieje brak proporcji w rozkładzie inwestycyj, wywiera to ujemny wpływ na stopę procentową, wywołując zakłócenia równowagi na rynku kapitałów. Dalej, ponieważ interwencja organów zbiorowości w dziedzinie inwestycyj wychodzi zazwyczaj nie z momentów rentowności, lecz orjentuje się motywami pozagospodarczemi, z tego powodu mogą być nadawane pewnym inwestycjom polityczne (antygospodarcze) „przywileje rentowności" (drogą ustalenia ceny produktów powyżej ceny równowagi lub przez polityczne obniżenie kosztów kapitału). Sztuczna rentowność pewnych inwestycyj powoduje przeinwestowanie, czyli zniszczenie kapitału, a nadto uszczupla rozmiary kapitału dla inwestycyj ekonomicznie uzasadnionych. W ten sposób produkowane są dobra i usługi „zbędne", natomiast nie wytwarza się „niezbędnych". Prowadzi to również do zniszczenia kapitału, czyli gospodarczego zubożenia społeczeństwa.

O dysponowaniu siłami gospodarczemi nie zawsze rozstrzyga motyw generalnie ekonomiczny: osiągnięcie maksymalnego czystego produktu społeczno-gospodarczego. Często zarządzenia polityki gospodarczej są wywołane motywem obrony grupowych interesów ekonomicznych, niejednokrotnie zaś w imię interesów nieekonomicznych, np. potęgi państwa. Jest jasne, że każdy „system" polityki gospodarczej powinien wychodzić z jednolitego motywu. Wielość motywów prowadzi zawsze do zarządzeń sprzecznych i wzajemnie sobie przeciwdziałających. Jednolity motyw może być jednak konsekwentnie przeprowadzony tylko w tych warunkach, gdzie dominują jednolite interesy — gdzie zaś istnieje wielość interesów sprzecznych, nie może być jednolitego systemu polityki ekonomicznej.

WACŁAW SKRZYWAN

Formy kredytu a konjunktura

Próba sprawdzenia teorji stwarzania kredytu przez banki

I.

1. Zaburzenia w kredycie są tą stroną zagadnienia cyklu konjunkturalnego, na którą zazwyczaj zwraca się pierwszorzędną uwagę przy omawianiu przyczyn i powodów kryzysu i załamania się ożywienia konjunkturalnego. Teorja konjunkturalnej „inflacji" kredytowej jest podstawą t. zw. monetarnych teoryj konjunktury i jest niezbędnem ogniwem wykładu w teorjach dysproporcjonalności rozwoju inwestowania i oszczędzania, gdy chodzi o wskazanie możliwości rozwoju gospodarczego w stanie odchylenia od równowagi. Ma ona gorących zwolenników np. w Misesie, Hawtrey'u, jeśli pominiemy krańcowych jej przedstawicieli, jak Hahn, który w ocenie znaczenia kredytu dla rozwoju konjunkturalnego skłania się do stanowiska teorji kredytu Mac Leoda. Z przedstawicieli drugiego kierunku wymienimy Keynesa.

Nie wchodzimy w całokształt zagadnienia inflacji kredytowej, pomijamy obecnie kwestję roli instytucji emisyjnej w cyklu, chodzi nam o wyjaśnienie i zilustrowanie na przykładzie polskim z lat 1926 — 1932 pewnych szczegółów roli banków prywatnych w cyklu. Osią zainteresowań w tej kwestji była możliwość „stwarzania" przez banki kredytów, na co utarł się zagranicą termin „Deposit-Legende", oraz rola tych dodatkowych, „zusätzliche", kredytów w rozwoju cyklu konjunkturalnego. W obydwu kwestjach w latach ostatnich poczyniono poważne postępy, — jest więc rzeczą słuszną zająć się niemi z punktu widzenia teorji i zastosowania tej teorji do badań konjunkturalnych, co też uczynić sprobujemy w niniejszem studjum.

Zasadnicza teza o roli banków prywatnych w tworzeniu się inflacji kredytowej konjunkturalnej opiera się na twierdzeniach, że: 1) środki obrotowe cudze banków składają się z dyspozycji kapitałowej o różnem przeznaczeniu i odgrywają różnorodną rolę w życiu gospodarczem, 2) banki, stwarzając t. zw. przejściowe kredyty (zusätzliche, Zirkulationskredite), umożliwiają finansowanie nowych inwestycyj, których wartość przekracza bieżącą akumulację kapitału, i stąd powstaje naruszenie dynamicznej równowagi (pod którą rozumiemy zgodność nowotworzonych inwestycyj i oszczędzania).

Tezy te postaramy się bliżej rozpatrzeć. Empirycznego potwierdzenia teorji szukać będziemy w sytuacji rynku pieniężno-kredytowego, licząc się z tem, że tworzenie przejściowych kredytów przez banki winno wywierać wpływ na płynność tego rynku i wysokość stopy procentowej rynkowej. Wprowadzimy pozatem konieczne uzupełnienia teorji, wyjaśniajac przebieg zjawisk na rynku pieniężno-kredytowym w Polsce; przykład ten jest ciekawy teoretycznie ze względu na szereg zjawisk, pochodzących z okresu inflacji, które w swoisty sposób kształtowały stosunki.

2. Emfaza, z jaką traktowano teorję Misesa i możliwość stwarzania kredytów przez banki niezależnie od dopływu gotówki naskutek istnienia pieniądza bankowego (czekowego, żyrowego, kontokorrentowego), w oczach wielu z jego późniejszych zwolenników wydała się przesadą i sztuczność koncepcji jego starano się złagodzić przez wprowadzenie dodatkowych założeń i oparcie teorji o charakterze pieniężnym na wynikach teorji, abstrahujących od czynników pieniężnych, operujących wielkościami realnemi. Machlup reasumuje dotychczasowe wyniki swych dociekań w sposób następujący [1]).

Wkłady w bankach powstają z tytułu utrzymywania przez klijentów w bankach sald kasowych (Kassenführungsguthaben), lub nadwyżek kasowych tych sald ponad normalną wysokość (Kassenüberschussguthaben), odkładanych przez klijentów w celu dokonywania w przyszłości inwestycyj, oraz wkładów kapitałowych, rentjerskich (ersparte und liquidierte Kapitalien). Odpowiednio do rodzaju wkładów rola kredytów, udzielonych przez banki jest różna. Dzielą się one na: 1) Zirkulationskredite Misesa, oparte na saldach kasowych; 2) Kassenüberschusskredite (termin wprowadzony przez Machlupa), t. j. kredyty, oparte na owych przejściowych saldach kasowych, których przyrost, podobnie jak pierwszych, działa w ostatecznym wyniku inflacyjnie, i które tworzą razem grupę przejściowych kredytów, a są wprowadzone przez Machlupa w celu sprecyzowania teorji, oraz usunięcia sztuczności koncepcji Misesa, i wreszcie, na 3) Sachkredite, oparte na długoterminowej dyspozycji kapitałowej, kapitałach rentjerskich, posiadanych przez banki, których przyrost nie może działać inflacyjnie, stanowią one bowiem, jak już zaznaczyliśmy, odpowiednik przyrostu kapitału realnego. Nie sądzimy, by ten podział, aczkolwiek doskonalszy od dawnego, czynił samą teorję mniej abstrakcyjną i bardziej podatną do sprawdzenia empirycznego — autorowie zresztą twierdzą skromnie, że rzeczywiste formy kredytu bankowego bynajmniej nie decydują o roli gospo-

[1]) Fritz Machlup, Börsenkredit, Industriekredit und Kapitalbildung, Wien, 1931.

darczej danego kredytu, więc sprawdzenie empiryczne teorji jest niemożliwe. Jest jednak rzeczą konieczną bliższe jej skonkretyzowanie na gruncie posiadanych danych o rynku pieniężno-kapitałowym i jego organizacji, w tym celu, by wykorzystać rozsiane tu i ówdzie wskazówki teoretyków co do rzeczywistego przebiegu zjawisk na rynku, cenne dla metodologji badania konjunktury rynku pieniężnego. Wydaje się więc rzeczą konieczną ująć teorję w ramy bardziej konkretne i wykazać realne możliwości jej sprawdzenia empirycznego, zwłaszcza, że teoretycy poczęli nadawać np. odrębny sens teoretyczny różnym rodzajom stopy procentowej na rynku, nie ograniczając się do abstrakcyjnego sformułowania pojęcia „stopa procentowa rynkowa", i podział rynku pieniężno-kapitałowego na mniej więcej autonomiczne części uzyskał prawa obywatelstwa w nauce.

Na temat schematu Machlupa podziału cudzych kapitałów kanków dorzucimy parę uwag. Trzeba podkreślić względność pojęcia wkładów kapitałowych. Ściśle rzecz biorąc, każdy wkład rentjerski może być zużyty na zakup papierów wartościowych lub istniejących przedmiotów majątkowych, innemi słowy, może być użyty na zawłaszczenie pewnych czynników produkcji. Z chwilą, gdy mówimy o przebiegu konjunkturalnym, to musimy się liczyć z możliwościami w tym względzie, powstającemi w ciągu całego cyklu. Mamy w cyklu okres wybitnie niskiej ceny majątku stałego, a również okres intensywnej spekulacji akcjami, lub tymże majątkiem. Istnieje więc wiele szans na to, że znaczny procent kapitałów i wkładów rentjerskich zmieni w ciągu cyklu swe przeznaczenie.

W istocie więc rzeczy, przytłaczająca większość wkładów kapitałowych w bankach są to wkłady o charakterze rezerw na inwestycje, należą więc do kategorji nadwyżek kasowych Machlupa, jeśli bierzemy pod uwagę cały cykl, aczkolwiek charakter ich jest istotnie odrębny, jeśli ograniczamy się tylko do badania krótkich odcinków czasu.

3. Sens przemian, zachodzących we wkładach bankowych polegałby więc na tem, że gromadzone w postaci dyspozycji kapitałowej sumy w trakcie cyklu są wiązane z kapitałem realnym lub z innemi czynnikami produkcji, jeszcze nie uruchomionemi. W ten sposób uzyskują one swe określone przeznaczenie, mogą się stać mniej ruchliwe, niż dotychczas w kasach banku, gdyż ruchliwość ich zależy od ruchliwości i losów nowej jednostki gospodarczej, a mianowicie nowopowstającego z ich pomocą przedsiębiorstwa. Sumy, jednak uzyskane przez inwestujących ze sprzedaży własności lub praw do kapitału realnego, w postaci produktu z emisji akcyj i udziałów powracają do banków. W jakim charakterze? W postaci owych rezerw na inwestycje tego samego przedsiębiorstwa, w postaci jego salda kasowego, lub w postaci spłaty poprzednio zaciągniętych w banku przez tę instytucję kredytów krótkoterminowych; w tym ostatnim wypadku, bank odzyskuje z powrotem tę samą dyspozycję kapitałową, którą poprzednio rozporządzał. Sumy wydatkowane na inwestycje również mogą powracać do banków: w postaci wkładów wszelkiego rodzaju bezpośrednio, lub pośrednio przez spłatę kredytów dawniejszych, wzmagają one sumę dyspozycji kapitałowej banków. Te nowe wkłady różnią się od rentjerskich, za które zakupiono nowe akcje, tem że mają swe określone przeznaczenie. Jeśli bank wypożyczy znów sumy przeznaczone na pewien określony cel w przyszłości, to stworzy kredyty dodatkowe, „zusätzliche Kredite" i wywoła tem „przymusowe oszczędzanie" wskutek tego, że zwiększy siłę nabywczą pewnych warstw, a poprzez wywołany tem wzrost cen zmniejszy konsumcję innych warstw ludności. Tak wygląda omawiana teza w schemacie teoretycznym. Opis tychże zjawisk w przekroju empirycznym jest nieco inny. To też przystępując do badań empirycznych, musimy bliżej ustalić przedmiot i teren badań.

Rozpoczniemy od tezy dysproporcjonalności oszczędzania i inwestycyj. W pojęciu równowagi dynamicznej występuje z jednej strony przyrost kapitału realnego, a z drugiej przyrost kapitału pieniężnego, to jest długoterminowej dyspozycji kapitałowej, która może być definitywnie zużyta na lokatę w majątku stałym lub kapitale realnym. Wynika stąd, że ostatecznym terenem tego rozumowania jest rynek kapitałowy. W stosunku do niego banki nie stanowią czegoś odrębnego od normalnego inwestora. Znaczenie ich wypowiada się w czynnościach lokacyjnych. Jeśli więc ogólna teorja konjunktury stawia tezę, że dyspozycja kapitałowa obracana na utrzymanie rezerw kasowych przedsiębiorstw rośnie w stosunku do rozmiarów dyspozycji, zaangażowanej w kredycie długoterminowym, w okresie ożywienia konjunkturalnego, a w okresie złej konjunktury — maleje, to twierdzenie to dotyczy banków, jako jednego z uczestników ogólnej wymiany kapitałów, w równym stopniu, jak każdego inwestora. Chodzi więc tutaj o natężenie i kierunek czynnych operacyj banków, a w konsekwencji o stan ich aktywów. Inaczej, teza zasadnicza brzmi: w okresie depresji aktywa bankowe składają się w większej części z lokat długoterminowych, w mniejszej zaś, niż w okresie ożywienia z lokat krótkoterminowych, kasowych; ponieważ zaś podobne zjawisko obserwujemy u każdego inwestora, więc zgodnie z ogólnie przyjętą teorją nieproporcjonalnie wysokie przyrosty terminowej dyspozycji kapitałowej powstają w okresie depresji konjunkturalnej.

Niesłuszne byłoby więc twierdzenie, że ekonomiczna rola wkładów rentjerskich (części terminowych wkładów bankowych) jest ta sama, co lokat w papierach wartościowych nowych emisyj. Wkład jest i pozostaje zawsze prawem do pewnej sumy dyspozycji kapitałowej. Czy stanie się kapitałem, o tem zadecyduje dopiero zużycie jego przez bank na zakup

nowej emisji papierów wartościowych w celu sfinansowania przyrostu kapitału realnego.

Wpływ więc banków podobnie jak każdego inwestora zależy od tego, czy i w jakim stopniu ulokuje on część swych aktywów w nowych dozach kredytu długoterminowego. Istotną jest również rzeczą, w jaki sposób uczyni to. Podobnie i inwestor ma do wyboru lokatę w drodze zakupu nowej emisji, lub przez wypożyczenie posiadanych sum bankowi. Bank jednak jako pośrednik w stwarzaniu kredytu długoterminowego (rozprzedaż akcyj) może przyczyniać się do powzięcia tej lub owej decyzji przez inwestora. Wpływ jego przejawi się głównie na terenie rynku pieniężnego, który w danym wypadku jest konkurentem rynku kapitałowego i nie ogranicza się tylko do sum dyspozycji kapitałowej, powierzonej bankom, lecz rozciąga się na rynek pieniężny pozabankowy.

Pieniądz, otrzymany jako produkt sprzedaży akcyj, koncentruje się w banku w postaci wkładów przeznaczonych na inwestycje. Z chwilą odzyskania tego przeznaczenia należą one już do funduszów rynku pieniężnego, straciły swe znaczenie jako potencjalnej podaży rynku kapitałowego. W wyniku tego przejścia na rynku kapitałów nastąpiła pewna płynność: popyt został zaspokojony, natomiast na rynku pieniężnym powstał przyrost dyspozycji kapitałowej związanej, a więc potencjalnie zdolnej do mniejszej ruchliwości niż dotychczas. Dopiero gdy sumy te będą wydawane, powstawać będzie znów pewna płynność na tym rynku. Kredyty dodatkowe mogą wyniknąć z wypożyczania tych wkładów o określonem przeznaczeniu, tak brzmi teza teoretyków. Ponieważ wkłady te mają charakter wkładów czekowych, więc istnieją możliwości, zdaniem autorów „Deposit-Legende", tworzenia kredytów przez banki prywatne. Zasadniczą więc kwestją, którą mamy rozstrzygnąć jest pytanie, czy istotnie w okresach ożywienia działalności inwestycyjnej istnieje znaczna nadwyżka wkładów à vista.

Kwestję wkładów bankowych traktujemy więc na tle rynku pieniężnego w najszerszem ujęciu, nie ograniczając się do rynku kapitałów. O postaci i rozmiarach nowotworzących się wkładów w znacznym stopniu decyduje sytuacja rynku pieniężnego, związana zresztą z rynkiem kapitałowym, na którą jednak mają wpływ bankowe kredyty krótkoterminowe, i tutaj nie jest rzeczą obojętną, w jakiej formie zostają te kredyty właśnie udzielone przez banki. To też, konkretnej ilustracji empirycznej zjawisk pieniężnych ważnych dla rozwoju gospodarczego w stanie odchylenia od równowagi dynamicznej szukać należy raczej w studjum rynku pieniężnego i jego oddziaływania na rynek kapitałów. Prace teoretyków, jak Keynes, dążą do wyświetlenia owych zjawisk rynku pieniężnego, tezy kierunku skrajnego teoryj monetarnych cyklu, apelują do konkretnej rzeczywistości, w której szuka się umotywowania wpływu rynku pieniężnego na przebieg konjunktury. Podobne cele, jak badania Keynesa, ma i niniejsze studjum[1]). Zajmiemy się więc zagadnieniem kredytów dodatkowych, przejściowych, powstających na gruncie rynku pieniężnego. Chcielibyśmy ustalić, czy ta konstrukcja teoretyczna, a raczej opisowa, ma wartość poznawczą.

4. Analizę naszą rozpoczniemy od pierwszej tezy teorji „inflacji" kredytowej konjunkturalnej, a mianowicie od tezy o różnorodnym składzie środków cudzych banków. Przyjmuje ona pod uwagę rolę wkładu, t. j. części dyspozycji kapitałowej, którą on odgrywa. Nie mają w rzeczywistości znaczenia dla banków motywy wkładającego, a jego zamierzenia co do użycia wkładu tylko o tyle, o ile zmieniają one treść prawnej umowy wkładu. Przechodząc więc do analizy realnych liczb, treść tezy pierwszej musimy zmodyfikować. O ile w literaturze zajmuje się ona teleologicznemi motywami oszczędzającego, to nas interesuje rzeczywiste zachowanie się danych sum dyspozycji kapitałowej, które znowuż jest wynikiem jego sytuacji gospodarczej, a w ogólnem przecięciu, ogólnej sytuacji gospodarczej. Bankier orjentuje się nietylko z treści zawartej z klijentem umowy wkładu, co do ewentualnego zużycia otrzymanych sum, lecz ich ewentualne przeznaczenie może wydedukować na podstawie znajomości interesów klijenta. Polityka lokacyjna banków zależna jest więc w pewnym stopniu od składu ich pasywów. Możemy więc oczekiwać w studjum dynamiki wkładów odbicia się pewnych zjawisk, ujetych wyżej omówioną teorją ogólną wpływu kapitalizacji na konjunkturę, drogą pośrednią zresztą.

Szczegółowy podział wkładów według ich rodzajów w bilansie łącznym akcyjnych banków prywatnych, publikowanym przez Ministerstwo Skarbu, w stosunku do którego banki obowiązują pewne przepisy księgowania, pozwala i nam w części zorjentować się w interesującem nas zagadnieniu, jeśli chodzi o stosunki polskie w latach 1927 — 1932. Bilanse te zawierają pozycję: wkłady à vista, wkłady terminowe, wkłady oszczędnościowe i salda kredytowe rachunków bieżących. Możemy zdecydowanie ustalić, że salda rachunków bieżących są to wkłady stałych klijentów bankowych, na które składają się przeważnie salda kasowe ich (są tu księgowane sumy, wynikające z dyskonta weksli na ich rachunek i z innych operacyj kredytowych). Wkłady à vista, zwłaszcza na rachunkach czekowych, mogą zawierać również salda kasowe niestałych klijentów banku, a przynajmniej tych, którzy nie korzystają z pomocy kredytowej banku. Główna ich masa — to nadwyżki sald kasowych, posiadanych przez instytucje i osoby inwestujące, które produkt z uzyskanej pożyczki długoterminowej lokują na koncie wkładów à vista lub terminowych, wycofując go w miarę postępu robót budowlanych i konieczności dokonywania wypłat gotówkowych. Wreszcie wkłady terminowe

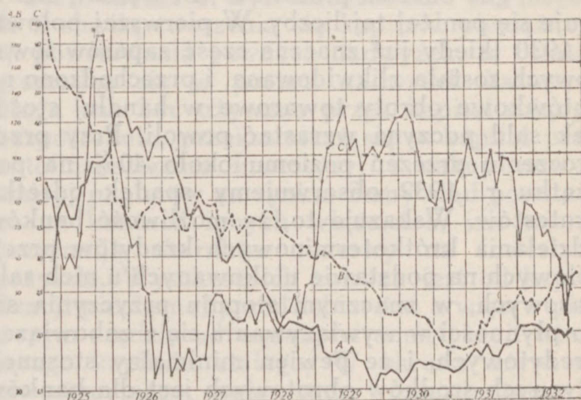
[1]) J. M. Keynes, A Treatise on Money, London, 1930, zwłaszcza tom II

w ogólnej masie odpowiadaćby mogły pojęciu oszczędności przedsiębiorstw, instytucyj i osób prywatnych (rentjerów), skoro zalicza się do nich wkłady o terminie wypowiedzenia najmniej trzech miesięcy. Mogą więc one również zawierać i t. zw. nadwyżki sald kasowych. Mniej wyraźny charakter posiadają wkłady oszczędnościowe. We właściwej postaci, są to sumy, gromadzone w celu wydatkowania na inwestycje osobiste, poprawę bytu i t. p. po pewnym czasie; mogą jednak być płatne bez wypowiadania na każde żądanie, zawierają w sobie też wkłady, które unikają podatku od kapitałów i rent i należą do wyżej już omówionych kategoryj. Dynamika ich jest dzięki temu niezupełnie jednolita; w bankach prywatnych raczej odpowiada ona dynamice wkładów terminowych.

Możnaby było założyć na podstawie powyższego, że salda kredytowe rachunków bieżących odpowiadają pojęciu sald kasowych, wkłady à vista natomiast raczej nadwyżkom sald kasowych. Dynamikę ich w rozwoju konjunkturalnym, z uwagi na poważny rozwój strukturalny znaczenia i operacyj banków prywatnych w Polsce w badanym okresie czasu, da się stwierdzić tylko operując liczbami względnemi [1]). W tym celu na wykresie I podajemy stosunki procentowe sald kredytowych do sumy pozostałych wkładów o charakterze mniej płynnym (t. j. wkładów à vista, terminowych i oszczędnościowych), następnie stosunki procentowe wkładów à vista do wkładów terminowych i oszczędnościowych. Porównujemy z niemi dane o odsetku weksli protestowanych w Banku Polskim.

Teoretycznie, według autorów teorji „inflacji" kredytowej, należy oczekiwać wysokiego stosunku procentowego sald kasowych do innych wkładów w końcu poprawy konjunkturalnej, kiedy rynek pieniężny staje się coraz mniej płynny, dobrowolna podaż dyspozycji kapitałowej maleje. Banki wtedy poczynają na podstawie tych funduszy wydawać kredyty, o charakterze inflacyjnym i przejściowym. Również wkłady à vista w stosunku do mniej płynnych wkładów winny w tymże i nieco wcześniejszym okresie konjunktury być względnie wysokie, umożliwiając działalność kredytową w postaci kredytów z nadwyżek kasowych (Kassenüberschusskredite). Te ostatnie sumy jednak powstają między innemi z rezerw przedsiębiorstw, amortyzacyj, odpisów, i wobec panującej praktyki samofinansowania inwestycyj przemysłowych mają po części charakter akumulacyjny. Przypuszczalnie więc dynamika tej pozycji różnić się nie będzie od zakładanej teoretycznie, gdzie przyjmuje się, że wkłady te stanowią część terminowych (time deposits), różnią się od nich jednak swą rolą: sumy te, po pewnym pobycie w kasach bankowych, używane są na bezpośrednie finansowanie inwestycyj. Oczekiwaćby można było, zgodnie z teorją, iż salda kasowe gromadzą się w okresie poprawy (stan ich jest funkcją sum wypłat gotówkowych przedsiębiorstw, jeśli więc obieg wekslowy w części zastępuje obroty gotówkowe, salda mogą maleć), w miarę zaś spadku obrotów gospodarczych salda te zmniejszają się w stosunku do wkładów innego rodzaju. Natomiast nadwyżki sald kasowych, których stan jest funkcją gromadzących się zysków, rozwijają się stalej do chwili, gdy spadek rentowności przedsiębiorstw redukuje je.

I. DYNAMIKA WKŁADÓW
NA RACHUNKACH BIEŻĄCYCH I A VISTA
Skala logarytmiczna
Stosunki procentowe



A — sald rachunków bieżących do sumy wkładów à vista, terminowych i oszczędnościowych.
B — wkładów à vista do sumy wkładów terminowych i oszczędnościowych.
C — weksli zaprotestowanych do płatnych w portfelu Banku Polskiego, z wyeliminowaniem sezonowości.

Przebieg krzywych omawianych stosunków jest następujący. Na rok 1926 przypada najwyższy poziom krzywej A, t. j. sald kredytowych rachunków bieżących, która gwałtownie następnie się obniża, w wyniku relatywnie powolniejszego wzrostu sald w stosunku do innych wkładów.

Druga krzywa B, wartości względnej nadwyżek kasowych, ma bardziej równomierny przebieg. Wysoki poziom produkcji sprzyja tworzeniu się tych nadwyżek, wkładający składają się z bardziej różnorodnych warstw, nie tylko stałych klijentów banków, a więc zmiany konjunkturalne występują w rozwoju tego stosunku mniej dobitnie; dynamika wkładów tego rodzaju jest więcej zbliżona do dynamiki wkładów prawdziwych, kapitałowych, i, jak się zdaje, w większym stopniu związana jest z rozmiarami dochodu społecznego, niż z rozmiarami produkcji przemysłowej, jak poprzedni szereg [2]).

Jako trzecią krzywą podajemy odsetek protestowanych weksli w portfelu Banku Polskiego. Jest to dość czuły wskaźnik dynamiki płynności wywiązywania się z zobowiązań kredytowych pewnych silniejszych kapitałowo przedsiębiorstw, które są stałymi klijentami banków. Mo-

[1]) Jeśli chodzi o analizę bankowych źródeł stwarzania kredytu, to wydaje się ten sposób bardziej uzasadniony, niż analiza absolutnych zmian pozycyj wkładów. Ten ostatni sposób jest słuszny przy analizie stwarzania „Zirkulationskredite" przy włączeniu do nich operacyj emisyjnych banku centralnego; odpowiednie uzupełnienia poczynimy później.

[2]) Ponieważ mianowniki przy obliczaniu stosunków A i B nie są identyczne, i oparte są na szeregach wkładów o coraz to dłuższym terminie lokaty, więc konkluzja o dynamice nadwyżek kasowych wynika wprost z porównania na wykresie krzywych A i B.

żna stwierdzić, że rozwój działalności kredytowej banków o charakterze inflacyjnym w wysokim stopniu wpływa na dynamikę tego odsetka. Wysoki poziom sald kasowych w stosunku do innych wkładów ułatwia regulację zobowiązań kredytowych, co da się łatwo zauważyć na wykresie przy porównaniu poziomów krzywej tych sald (A) oraz krzywej odsetka protestów Banku Polskiego. Niski stan tych sald natomiast utrudnia bankom dostarczenie dyspozycji kapitałowej przedsiębiorstwom w momentach płatności weksli. Istotnie, w momencie wzrostu odsetka protestów, stosunek A (sald kasowych) wynosi w końcu r. 1928 około 40%, i podczas lat następnych, gdy odsetek protestów jest wysoki, utrzymuje się poniżej tej liczby. W pierwszej połowie r. 1930 (kiedy już znaczna część zapasów towarowych została zlikwidowana, i przechodzono na gotówkowe obroty towarowe w handlu) stosunek sald poczyna wzrastać powoli. Przy przekroczeniu przezeń poziomu około 40% na początku r. 1932 obserwujemy spadek odsetka protestów. Wskazuje to, że możliwość banków udzielania krótkoterminowych kredytów przejściowych na podstawie ulokowanych u nich sald kasowych, w znacznym stopniu przyczynia się do płynności w wywiązywaniu się z zobowiązań kredytowych, i że pewien minimalny stosunek płynnych środków obrotowych jest dla banków konieczny w celu utrzymania właściwego pogotowia. Istnieje więc między porównywanemi szeregami ujemna korelacja poziomów. Nie można tego powiedzieć o krzywej B. Istotnie nadwyżki kasowe nazywane rezerwami inwestycyjnemi i kredyty, na ich podstawie udzielone mają charakter bardziej „przejściowy", odpowiadają w większym stopniu temu teoretycznemu pojęciu, jakie mamy o roli kredytów „przejściowych" w finansowaniu ożywienia inwestycyjnego. Wysoki ich poziom w latach 1926 — 1928 odpowiada stałemu wzrostowi działalności inwestycyjnej. Jednakże dynamika tego stosunku w tym okresie nie wydaje się zgodna w zakładaną w teorji, na pierwszy rzut oka. Okoliczność ta wymaga bliższego omówienia.

5. Musimy się bowiem liczyć z tem, że początkowe lata okresu badanego były pod wpływem „drugiej inflacji" i związane z tem swoiste procesy na rynku pieniężnym mogły zaciemnić istotny układ stosunków. Mises nazywa kredytem cyrkulacyjnym kredyt, udzielony z wkładów, nie pokrytych pieniądzem, sama więc emisja nowych znaków płatniczych wpływała na to, że kredyty wówczas udzielone przez banki mogły nie mieć charakteru kredytów „przejściowych" [1]).

Pozatem, w r. 1926 i 1927 istniał mianowicie proces odbudowy zaufania do lokat w bankach, zaufania, zachwianego deprecjacją złotego. Powracały do banków sumy stezauryzowane, początkowo głównie na konta wkładowe à vista, zarazem salda kasowe przedsiębiorstw były wysokie wskutek szybkiego ruchu zwyżkowego cen, za któremi ruch płac i innych wypłat gotówkowych podążał tylko ze spóźnieniem. Zresztą ten sam brak zaufania zmuszał przedsiębiorstwa, akredytowane w bankach, do lokowania swych wkładów przeznaczanych na inwestycje, również na rachunkach bieżących, w obawie trudności wycofania. Ponadto pewne wzmożenie produkcji, które istniało przed depresją r. 1925, wywołało wskutek wysokiego poziomu cen krajowych wzmożenie się kapitalizacji, stąd pochodzące wkłady gromadziły się zapewne właśnie na rachunkach kapitału obrotowego przedsiębiorstw, który, jak wiemy, był zjedzony przez inflację. Inwestycje pieniężne szły więc w kierunku, który przedewszystkiem zwiększał salda kasowe przedsiębiorstw. Wpływ inflacji mógł więc wywołać wysoki poziom krzywych A i B w latach 1925 — 1926. W dalszym ciągu występować mogła pewna reakcja: część fałszywych sald kasowych przechodziła na rachunki terminowe, stąd następowała strukturalna zmiana poziomu omawianych stosunków, silniejsza zapewne od konjunkturalnej. Zarazem istniała jeszcze ważna okoliczność, będąca dalszym skutkiem inflacji, a mianowicie lokaty w papierach wartościowych odbywały się u nas w tym okresie na rynku kapitałowym z wolnej ręki w znikomych rozmiarach, — dokonywano je za pośrednictwem banków, które występowały na rynku kapitałowym jako nabywcy papierów wartościowych. Obserwuje się ponadto znaczny dopływ kapitałów zagranicznych na rachunki terminowych wkładów.

Postaramy się usunąć z badanych szeregów i stosunków wyżej wymienione wpływy. Da się szacunkowo wyeliminować z wkładów terminowych przyrosty wkładów zagranicznych, pozatem trend kapitalizacji częściowo możemy wyeliminować przez nieuwzględnianie pozycji wkładów oszczędnościowych. Uwzględnienie tych dwu poprawek nie daje jednak jeszcze przekonywujących rezultatów. Inflacja bowiem wpływała różnie na dynamikę poszczególnych szeregów, stąd i stosunki poszczególnych szeregów mogły uledz wypaczeniu.

Uprzytomnimy sobie, że w okresie inflacji istnieje silny brak długoterminowej dyspozycji kapitałowej, czego rezultatem musi być relatywnie niski poziom wkładów terminowych w stosunku do sald kasowych. Nie mając innej możliwości staramy się wyeliminować z badanych szeregów tendencje rozwojowe (trendy) najprostszą metodą, dającą się zastosować w danym razie, a mianowicie przez drogę matematycznego wyrównania krzywych z pomocą paraboli drugiego stopnia. Obliczamy następnie procentowe odchylenia od trendu obserwowanych przeciętnych rocznych, i na tej podstawie wyprowadzamy interesujący nas stosunek, już jednak tylko w postaci stosunku sald kasowych i wkładów à vista razem do wkładów terminowych, co wydaje się konieczną rzeczą, w celu zmniejszenia wysokości błędu. Dane otrzymane podajemy w tabliczce.

[1]) L. Mises, Geldwertstabilisierung und Konjunkturpolitik, Jena, 1928, str. 44.

1. Rok	2. Wkłady a vista i rach. bieżące	3. Wkłady terminowe	4. Stosunek % 2 : 3
	w % odchyl. od trendu		
1925	65,3	368,8	17.7
1926	90,2	68,7	131.3
1927	118,8	81.0	146,7
1928	135.0	98.3	137.3
1929	122.6	109.9	111,6
1930	105.1	116.3	90.4
1931	70,6	86,9	81.2

Wysoki poziom, postulowany przez teorję konjunkturalną, otrzymujemy dla lat 1926 — 1928 wyraźnie, tendencja spadkowa omawianego stosunku obserwuje się jednak już w r. 1928. Czy należy ten rezultat odrzucić? Wydaje się, że nie. Znajduje on swe uzasadnienie w wysokim poziomie emisji kredytu długoterminowego w r. 1928. Niech stan kredytów bankowych (przejściowych) wynosi na początek okresu 100 zł., nowe inwestycje wymagają nowych kredytów w wysokości 20 zł. i banki tworzą kredyt w tej wysokości. Stan kredytów w końcu roku zależeć będzie od wysokości kredytów skonwertowanych w ciągu roku na kredyt długoterminowy. Jeśli skonwertuje się przez emisję papierów wartościowych 20 zł., to stan końcowy równy będzie początkowemu. Jeśli suma konwersji będzie wyższa, to stan kredytów może się obniżyć. Takie zjawisko obserwujemy w r. 1928, kiedy suma emisji listów zastawnych i obligacyj wyniosła 358,3 milj. zł., a emisji akcyj 271,3 milj. zł. wobec 408,9 milj. zł. przyrostu pożyczek otwartego kredytu i dyskonta netto banków. Stąd wynika, że ogólna suma przejściowych kredytów inwestycyjnych istotnie w r. 1928 mogłaby być niższa wskutek wyjątkowo silnego przyrostu konwersyjnych długoterminowych kredytów.

Teorja dopuszcza tego rodzaju przebieg. Zauważmy, iż sens stwarzania kredytów polega na tem, iż banki kształtują, wzmagając podaż dyspozycji kapitałowej, stopę procentową rynkową poniżej stopy równowagi („naturalnej" Wicksella). Istotnie rynkowa stopa procentowa obniża się w pierwszej połowie r. 1928, jeśli sądzić o tem będziemy na podstawie rozporządzalnych wskaźników. Powstaje płynność na rynku pieniężnym, banki są zdolne jeszcze bardziej rozszerzać swe kredyty. Te ostatnie mają przytem charakter bardziej „przejściowy", przyrost bowiem obiegu pieniężnego, ogólnie biorąc, w r. 1928 (+ 227 milj. zł.) jest już niższy, niż w r. 1927 (+ 291 milj. zł.).

Konkluzje nasze więc co do możliwości stwarzania kredytów przejściowych, dokonane na podstawie statystyk bankowych, winny uledz poprawkom, ze względu na powyższe; wtedy dopiero moglibyśmy stwierdzić, iż właśnie w r. 1928 prawdopodobnie rozmiary „przejściowych" kredytów były wyższe, niż w r. 1927.

Pozostaje nam do rozpatrzenia dalszy okres (1928 — 1932).

Nasamprzód należy stwierdzić, że skutki tworzenia kredytów „przejściowych" są odrębne, jeśli chodzi o ogólną sumę kredytów i kredyty związane bezpośrednio z ruchem inwestycyjnym. Nie mieliśmy np. w omawianych latach zmniejszania się absolutnych sum udzielonych kredytów, co należy przypisać stale rosnącemu wówczas zapotrzebowaniu na kredyty, finansujące produkcję dóbr konsumcyjnych; innemi słowy, inwestycje dokonywane w kapitale obrotowym tych przemysłów z kredytu bankowego nie były konwertowane na długoterminowy kredyt emisyjny, to też wzrastała stale absolutna suma zadłużenia i opisany wyżej mechanizm nie działał na tym odcinku.

Jeśli chodzi o tryb finansowania inwestycyj, to z chwilą tworzenia się kapitału pieniężnego, tj. powstawania pewnych nadwyżek, te ostatnie gromadzą się w postaci nadwyżek kasowych. Mogą one być używane przez kapitalizujących bezpośrednio, przekształcać się w kapitał przez autofinansowanie inwestycyj i zakup nowych emisyj papierów na rynku. Sumy stąd powstające na kontach innych właścicieli, jak wiemy, przyjmują charakter rezerwy na inwestycje przyszłe. Wysokość ich zależna jest od kapitalizacji pieniężnej przedsiębiorstw, a więc w pierwszym rzędzie od wysokości amortyzacji istniejącego kapitału stałego. W okresie ożywienia inwestycyjnego, całe sumy przeznaczone na amortyzacje są inwestowane. W schyłkowym okresie ożywienia to główne źródło finansowania inwestycyj zawodzi. Przyrost wartości sfinansowanych kredytami przejściowemi inwestycyj jest wyższy stosunkowo, niż przyrost kredytów emisyjnych, natomiast przyrost wkładów kapitalizujących szerszych warstw ludności, nie mających narazie określonych programów inwestowania i oddających swe kapitały do dyspozycji banków trwa, jednak jest hamowany tem, że kredyty przejściowe sprowadzają przymusowe oszczędzanie. Stanie się on silniejszy później, gdy przymusowe oszczędzanie (nowe emisje kredytu) ustanie, i spadek cen obniży koszty bieżącej konsumcji. Wtedy wzrastać będą rozmiary dobrowolnego oszczędzania. Powstające jednak tą drogą wkłady są to wkłady wolne; podczas gdy w czasie ożywienia wkłady były związane. Wkłady te więc umożliwią ostateczne sfinansowanie już dokonanych inwestycyj. Jeśli jednak te wolne wkłady trafiają do banków, i banki, zamiast zakupu papierów nowych emisyj, lokują je w postaci kredytów krótkoterminowych, to proces sfinansowania inwestycyj nie jest ukończony, aczkolwiek udzielone kredyty mają nadal charakter Sachkredite.

Nie jest winna temu polityka kredytowa banków, które nie lokują tego rodzaju wkładów w papierach wartościowych. Inwestycje w kapitale obrotowym są tego rodzaju, że rzadko kończą się konwersją na kapitał emisyjny. Całe więc zapotrzebowanie na kredyty na cele obrotu dobrami konsumcyjnemi musi być pokryte kredytami bankowemi. W tem tkwią przyczyny ewentualnych załamań się aparatu bankowego; przyczyny, których działanie występuje tem

słabiej, o ile kredyt pozabankowy ma większe rozmiary w stosunku do bankowego.

Historja ostatniego kryzysu u nas potwierdza tą tezę całkiem wyraźnie. Kosztem załamania się większej liczby przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych, udzielających kredytu wekslowego, ostał się bez większych wstrząsów cały prawie aparat bankowy (z przyczyn konjunkturalnych załamał się tylko jeden bank).

Rozważania powyższe pozwalają nam częściowo zrozumieć przebieg wypadków w okresie 1929 — 32. Płynność rynku pieniężnego pogarsza się od początku r. 1929, przyrost obiegu pieniężnego jest nieznaczny (+ 61 milj. zł. w r. 1929). Krzywe A i B osiągają niski poziom, naogół zgodny z zakładanym w teorji. Kredyty „przejściowe" stopniowo były likwidowane na skutek stopniowej konwersji ich na zadłużenie długoterminowe.

Zestawimy poniżej przyrosty kredytu krótkoterminowego w bankach z przyrostami nowoemitowanych papierów procentowych i porównamy różnice tych przyrostów.

Rok	Przyrosty w milj. zł.		Różnice przyrostów w milj. zł.	
	kredytów bankowych	kredytów emisyjnych	kredytów bankowych	kredytów emisyjnych
1927	365.6	512,8	—	—
1928	408.9	629.6	+ 43.3	+ 116,8
1929	131.6	460.3	— 277.3	— 169.3
1930	75.4	467.3	— 56,2	+ 7.0
1931	— 689,4	271.6	— 764.8	— 185,6

Przyrost więc kredytów emisyjnych w r. 1928 był znacznie większy niż przyrost kredytów bankowych; w dalszych latach obserwujemy znacznie mniejsze zmiany w ruchu kredytów emisyjnych niż bankowych, co doprowadza do stopniowego likwidowania zadłużenia krótkoterminowego na długoterminowe. Zwłaszcza silne objawy znajdujemy w roku 1931, kiedy redukcja kredytów bankowych jest silna, a stan kredytów emisyjnych wciąż wzrasta.

Z chwilą jednak, gdy odwołujemy się do kwestji płynności rynku pieniężnego, należy też wytłumaczyć zaobserwowany fakt, iż płynność u nas na rynku pieniężnym nie dawała się odczuć, iż na ciasnotę narzekano u nas w ciągu całego okresu 1926 — 1928, mimo to, że wskaźniki wskazują na istnienie tej płynności.

Można tu postawić tezę, że na płynność rynku pieniężnego ma wpływ wypadkowa dwu tendencyj: tworzenia dyspozycji kapitałowej przez udzielanie kredytu i gromadzenie dyspozycji kapitałowej przez zbieranie wkładów. Ta ostatnia tendencja wywołuje ciasnotę o tyle, że zmniejsza szybkość obiegu pieniężnego przy stałym poziomie cen i realnego dochodu społecznego; natomiast udzielenie kredytu zwiększa tę szybkość ceteris paribus. Jeśli w okresie ożywienia i napięcia konjunkturalnego następuje przyrost wkładów terminowych (oszczędności wolnych), wzmożony w stosunku do przyrostu sald kasowych (na podstawie których tworzą się kredyty przejściowe) i relatywnie słabsza jest podaż kapitałów emisyjnych, tendencja sztywnienia rynku przeważa i ruch zwyżkowy konjunktury kończy się ciasnotą na rynku. W początku ożywienia normalnie przyrost kapitału emisyjnego jest stosunkowo silniejszy, wzrost sald kasowych pozwala silnie rozszerzać rozmiary kredytów przejściowych, i na rynku istnieje płynność.

Uwagi powyższe rzucają światło na cechy charakterystyczne ostatniego cyklu w Polsce. Silny relatywnie przyrost wkładów terminowych wystąpił tylko do połowy r. 1928; przyrost sald kasowych trwał do końca r. 1928, w tymże roku rozmiary kredytu długoterminowego emisyjnego były specjalnie wysokie. Stąd wstępująca fala cyklu charakteryzowała się ciasnotą na rynku pieniężnym, natomiast wskutek słabszego przyrostu wkładów terminowych i silnego kapitału emisyjnego w r. 1928, w okresie ożywienia nie wystąpiła ciasnota ta silniej.

Analiza więc przytoczonych przez nas stosunków mogłaby świadczyć o tem, że warunki ku stwarzaniu kredytów przejściowych przez banki istniały u nas w r. 1926 — 1928. Niski poziom omawianych stosunków w latach recesji i depresji 1929 — 1932 odpowiada dobrze założeniom ogólnej teorji: wkłady kasowe są niższe stosunkowo do mniej płynnych, terminowych, a więc i w bankach dyspozycja kapitałowa w postaci wkładów stała się w tych okresach konjunktury bardziej długoterminowa, niż w poprzedzających okresach zwyżkowej konjunktury.

II.

1. Przechodzimy obecnie do rozpatrzenia zagadnienia od strony kredytowej działalności banków, zgodnie ze stanowiskiem, które zajęliśmy w cz. I (str. 9).

Powyżej omówione szeregi pozwalaja stwierdzić, że w czasie cyklu zmienia się charakter podaży dyspozycji kapitałowej, dopływającej do banków. Na pierwszy rzut oka, jest to okoliczność nie mająca znaczenia dla działalności kredytowej banków, te ostatnie bowiem stwarzają kredyty, nie licząc się z rolą i przeznaczeniem poszczególnych części otrzymywanej przez nich dyspozycji kapitałowej. Stąd powstaje inflacyjne działanie kredytów bankowych, skoro ta dyspozycja kapitałowa, po wyjściu z rąk banków, zmienia swój skład i charakter, stosownie do woli banków. Otóż takie twierdzenie nie jest słuszne, ani prawdziwe, i teoretycy zasadniczo uznają niemożliwość tak skrajnego ujęcia. Banki według nich mogą być pośrednikami w przekazywaniu dyspozycji kapitałowej i również, w stosunku do części jej i twórcami dyspozycji kapitałowej, i to mianowicie wtedy, gdy wkładów używają niezgodnie z ich przeznaczeniem. Deponujący składa do banku swe nadwyżki kasowe, by umożliwić sobie dysponowanie niemi w pewnym mało oddalonym momencie przyszłości. Bank korzysta z tych sum, i aczkolwiek mają one w momencie lokaty w banku określone przeznaczenie, jednak stwarza kredyt o innych celach i zadaniach, zdwa-

jając w pewnym okresie, dajmy na to, rozmiary istniejącej dyspozycji kapitałowej. Ujęcie to potwierdza tezę, że sterylizacja kapitałów drogą lokaty w bankach jest niemożliwa. Wydaje się, że stanowisko to nie uwzględnia w dostatecznym stopniu zmian popytu na dyspozycję kapitałową. Nie wiąże ono z ewolucją poglądów naukowych na rolę kredytu bankowego, w kierunku uznania oprócz aktywnej roli stopy bankowej dyskontowej, jeszcze jej pasywnej roli. Przypomnimy, że wślad za Wicksellem przyjęto koncepcję naturalnej stopy procentowej, odpowiadającej warunkowi dynamicznej równowagi pomiedzy dokonywaną akumulacją kapitałów a przyrostem kapitału realnego. Stopa rynkowa wpływa na sytuację gospodarczą i poziom ogólny cen wtedy, gdy znajduje się w stanie odchylenia od naturalnej stopy. Otóż banki, udzielając kredytu, mogą regulować, takie jest założenie teoretyczne, poziom stopy rynkowej, zmniejszając lub zwiększając rozpiętość pomiędzy naturalną stopą a rynkową. Jest to ich aktywna rola. Może się jednak zmieniać i poziom naturalnej stopy przy niezmiennym poziomie rynkowej, wywołując te same skutki, co odwrotna w kierunku i odpowiednia w rozmiarach zmiana stopy rynkowej przy stałym poziomie stopy naturalnej. Wtedy rola banków jest pasywna. Podkreśla specjalnie tę możliwość Hayek; uwzględnia w swych rozumowaniach, opartych na koncepcji Wicksellowskiej również i Keynes. Należy to twierdzenie szerzej rozwinąć. Poważne bowiem znaczenie dla życia gospodarczego ma kredyt pozabankowy, oprócz omawianego zazwyczaj bankowego; wpływ więc zmian stopy bankowej i odwrotnie rola pasywna banków nie przejawia się tak jednostronnie i prosto, jak to zakłada teorja.

Powstaje pozatem nowe zagadnienie. Pisze Keynes: „bankierzy decydują zazwyczaj nie o tem, ile mają oni wypożyczyć w ogólnej sumie—to wynika głównie ze stanu ich rezerw— lecz w jakich formach mają oni pożyczyć — w jakiej proporcji mają oni podzielić swe środki pomiędzy różnemi rodzajami lokat, stojącemi przed nimi" [1]).

Niewątpliwie bowiem w przebiegu konjunkturalnym zmienia się oprócz rozmiarów zapotrzebowania jeszcze i jego charakter, i popyt na dyspozycję kapitałową. Banki muszą się liczyć z temi zmianami: wzrost rozmiarów ruchu inwestycyjnego sprowadza zapotrzebowanie na kredyty przejściowe, stosunek tych ostatnich do normalnych kredytów obrotowych zmienia się. Zmienne jest również natężenie zapotrzebowania ze strony różnych kredytobiorców. Zapotrzebowanie na call money, kredyty dyskontowe, lombardowe i lokacyjne zależy od szeregu czynników, na które banki nie mają wpływu. Przy trwałym spadku kursów papierów wartościowych zapotrzebowanie na nowe kredyty brokierskie będzie minimalne, aczkolwiek ta forma lokaty dla banków byłaby może bardziej atrakcyjna niż inne. Reasumując, uważamy, że zapotrzebowanie na kredyty nie tylko określa ogólne rozmiary popytu na dyspozycję kapitałową, lecz również jest czynnikiem, który wspólnie z innemi, a to również i z decyzją bankiera, stanowi o postaci i rozmiarach udzielanych kredytów, kształtuje ono bowiem sytuację na rynku pieniężnym. Moment ten nie był dostatecznie uwzględniony w dotychczasowych rozumowaniach. Wynika stąd, że badanie postaci udzielanych przez banki kredytów nie tylko da nam pogląd na charakter decyzyj bankierów w różnej sytuacji gospodarczej, zależnych od bliższego ujęcia charakteru posiadanych wkładów, lecz również pozwoli zapewne w pewnym stopniu wykryć zmiany zapotrzebowania na dyspozycję kapitałową, zmiany, powstające w wyniku różnych warunków rozwoju cyklicznego i na skutek odziaływania zmian rynku kredytu pozabankowego. Niezbędna jest więc analiza dynamiki poszczególnych rodzai kredytu bankowego w cyklu konjunkturalnym, a na jej podstawie pewna synteza. Hahn w swej próbie statystycznego zbadania ewolucji liczb bilansowych banków nie doprowadził analizy do końca i nie wyświetlił interesującego nas zagadnienia [2]). Statystyki banków angielskich, dołączone do raportu Mac Millana są skonstruowane pod interesującym nas kątem widzenia, nie doczekały się jednak, o ile nam wiadomo, analizy naukowej [3]). Operować będziemy tym samym materjałem statystycznym, co przy wyżej opisanej próbie, starając się go powiązać z konstrukcją rynku pieniężnego w Polsce, i m. in. ustalić związek stopnia płynności aktywów i pasywów banków, w którym to związku szukamy odbicia dynamiki stwarzania kredytów.

2. Zasadnicze zagadnienie teoretyczne, które stoi przed nami i wymaga ustosunkowania się, jest to zagadnienie możliwości banków stwarzania kredytu. Utarł się termin „Deposit-Legende" dla tezy, twierdzącej, że banki bez dopływu gotówkowej dyspozycji kapitałowej zzewnątrz mogą na gruncie bezgotówkowego obrotu stawiać do dyspozycji swym klijentom dodatkowe sumy kredytów. Rozumuje się w następujący sposób: Jeśli bank A udzieli kredytu w pewnej sumie klijentowi, to ten wpłaci tę samą kwotę do banku B. Ten może wypożyczyć ją, pozostawiając pewną kwotę jako rezerwę, nowemu klijentowi, który złoży otrzymaną sumę w banku C., który w dalszym ciągu powtórzy te same operacje. W ten sposób, o ile bank utrzymuje pogotowie kasowe w wysokości 10% wkładu, kredyt stworzony przez system bankowy może dojść do dziesięciokrotnej wysokości początkowo pożyczonej sumy (nie dziewięciokrotnej, jak chce Hayek. Stwierdzić powstanie kredytów tego rodzaju możnaby na ruchu kontokorrentowych wkładów. Ta efektowna teza po bliższem rozpatrzeniu wzbudza poważne

[1]) J. M. Keynes, l. c. t. II. str. 67.
[2]) A. Hahn, Geld und Kredit, Neue Folge, Tübingen 1929, str. 149—183.
[3]) Committee on Finance & Industry, Report, London, 1931, str. 284—297.

wątpliwości. Hayek i inni autorowie, których zresztą przez nieporozumienie cytuje się jako zwolenników Deposit - Legende, jak Keynes i Taussig, stawiają słusznie poważny warunek, że może rozszerzać jednocześnie sumę udzielonych kredytów cały system bankowy, nie poszczególne banki [1]).

Wydaje się konieczną rzeczą uświadomić sobie, że, podobnie jak suma udzielonych kredytów w wyżej cytowanym przykładzie, tak samo wzrastać powinna rezerwa kasowa w postaci gotówki. Stosunek sumy udzielonych kredytów, przy nieskończonej liczbie operacyj pożyczkowych do wzrastającej sumy rezerw pozostanie zawsze jak 9:1, przy 10%-wej rezerwie. Sumy tej rezerwy będą musiały być wyciągnięte z obiegu, można więc zastanawiać się nad tem, w jakich warunkach i jakie skutki będzie miało to wycofanie gotówki z obiegu. Pozatem, przyjęcie w postaci depozytu w postaci czeku, przez bank B, wystawionego przez bank A, wywołać musi przedstawienie do zapłaty tego czeku bankowi A. To samo nastąpi w stosunkach wzajemnych pomiędzy innemi bankami danego systemu. Słusznie się konkluduje, że pozostanie do wyrównania saldo, odpowiadające wysokości ogólnej sumy udzielonego przez system bankowy kredytu. O taką sumę musi się zwiększyć zadłużenie międzybankowe, na rachunkach korespondencyjnych. Następnie, nie należy przypuszczać, mówi Hayek, że cała suma pokredytowana wpłynie na konta czekowe, część jej może być zużyta w inny sposób. Znowuż, tu należy podkreślić, że szereg czynników gospodarczych wpłynie na dyspozycję pożyczkobiorcy i jego chęć otrzymania gotówki efektywnej. Sumy te mogą trafić do systemu bankowego zagranicznego i nie wywołać żadnych skutków, mogą też trafić na pozycje wkładów terminowych, i bieg sprawy tworzenia kredytu może być zniekształcony, w tym sensie, że zapotrzebowanie na gotówkę może wzrosnąć, część bowiem obrotów nie będzie wyrównana z pomocą przelewów bezgotówkowych.

Aczkolwiek więc praktycy bankowi, a zarazem ekonomiści, jak prof. Reisch, negują możliwość stwarzania kredytów bankowych, wprowadzimy warunkowo założenie, że stworzenie kredytów przez banki prywatne na gruncie depozytów bezgotówkowych jest możliwe [2]). Aby to założenie było w pewnym stopniu prawdopodobne, musimy się tylko umówić, że wynikiem tego rodzaju operacyj byłby wzrost zadłużenia międzybankowego na rachunkach korespondencyjnych, na których wyrównuje się operacje czekowe. Musiałoby to wystąpić w danych statystycznych, a więc istniałaby możliwość empirycznego uwidocznienia faktu stworzenia kredytów dodatkowych przez banki. Powstanie kredytów staje się możliwe wtedy, gdy istnieje zwiększone zapotrzebowanie ze strony stałych klijentów pewnego banku, który musi pogorszyć swe pogotowie kasowe, by zadowolić ich; warunkiem dalszym jest, że cały system bankowy zachowa się w tenże sposób. Przesłanki tu interwenjujące opisuje Hayek, do którego też odsyłamy czytelnika [3]).

Jeśli mechanizm powyższy działa na terenie kredytu bankowego, to niema powodów, by nie działał on również na terenie kredytu pozabankowego, tłumaczy on bowiem w istocie rzeczy możliwości i granice tworzenia kredytu w tych wypadkach, gdzie liczba wierzycieli dłużników jest większa, co właśnie zachodzi w kredycie pozabankowym, towarowym.

Nie zwracano dotychczas bowiem dostatecznej uwagi na zagadnienie tworzenia kredytu towarowego, a więc kredytu handlowego, obrotowego, przez poszczególne przedsiębiorstwa. Nie istnieją tu powszechnie przyjęte normy płynności, jak to jest w bankowości, możność udzielania kredytu towarowego przez hurtownika coprawda zależy od gotowości przemysłowca przyjęcia materjału wekslowego i banków — udzielenia kredytu dyskontowego, jednakże znaczna część wystawionych weksli pozostaje do chwili płatności w ręku przedsiębiorstwa, finansującego zbyt. W stosunku do wartości dokonywanych obrotów detalicznych, suma dokonanych obrotów kredytów rośnie więcej niż proporcjonalnie, chociażby skutkiem wejścia na rynek nowych ogniw wymiany. Dzieje się to w okresie wzrastających cen, i wzrastających trudności lokowania produkcji na rynku, a więc część tak stworzonego kredytu nie znajduje pokrycia w akumulacji kapitałów, dokonanej na rynku, poza bankami. Inaczej mówiąc, inwestycje dokonywane w kapitale obrotowym przedsiębiorstw, wynikają nie z istniejącego przyrostu kapitałów, lecz antycypują jego wzrost przyszły. Wydając zamówienie na produkcję pewnego surowca, przedsiębiorstwo wpłaca należność wekslami, które mogą nie być zdyskontowane, lecz pozostaną w obiegu, przechodzą od przedsiębiorstwa, produkującego surowca, do przedsiębiorstwa, produkującego materjały pomocnicze, i tak dalej, aż do terminu płatności. W razie wzrostu rozmiarów produkcji (zamówiony towar stanowi nową „dozę") zwiększenie obrotów podnosi wartość składów, która będzie pokryta przez akumulację kapitałową dopiero z pewnym opóźnieniem, kredyt więc wekslowy, umożliwiający zwiększenie zapasów towarów, należy bez wątpienia do kategorji kredytów przejściowych. Dyskontuje on dyspozycję kapitałową przyszłą, w takim samym stopniu, jak kredyt bankowy, jeśli zwiększa się w postaci ogólnego rozszerzenia kredytu w całym aparacie kredytowym.

Uważamy więc, że możliwości stwarzania kredytu przejściowego tkwią w kredytowym obrocie handlowym poza bankami w równym, a zapewne i większym stopniu, niż w aparacie bankowym, z uwagi na brak wyraźnych kryterjów co do płynności aktywów przedsię-

---

[1]) F. Hayek, Geldtheorie und Konjunkturtheorie, Wien, 1929, str. 85 i passim.; Keynes, l. c. str. 30; F. W. Taussig, Principles of Economics, New-York. 1926, str. 330—340 i str. 351, t. I.

[2]) Prof. R. Reisch, Die „Deposit" Legende in der Banktheorie, Zeitschr. f. Nat. ök., Bd. I, 1929/30.

[3]) F. Hayek, l. c. str. 97—101.

biorstw. Nie twierdzimy, by były możliwe większe odchylenia w tym kierunku, jednakże są one możliwe, i zdaniem naszem, dotychczas zbyt mało uwzględnione w teorji inflacji kredytowej. Machlup, cytując Pollaka, udowadnia, że prawdziwy kredyt obrotowy jest w istocie swej kredytem długoterminowym, dzięki temu, że konsumcja wyprodukowanych towarów następuje ze znacznym opóźnieniem w stosunku do daty produkcji, jeśli przyjmiemy pod uwagę wszelkie stadja wymiany. Dzięki temu rozmiary kredytu towarowego są bardziej stałe, niż przypuszcza się i zmiany ich później następują, niż wahania rozmiarów produkcji [1]). Stąd wynika możliwość i pasywnej „inflacji": niewyprzedawanie zapasów towarowych wywołuje wzrost przejściowych kredytów, wskutek tego, że kapitalizacja opóźnia się, nawet jeśli przedsiębiorstwa nie puszczają w obieg nadmiaru weksli.

To też musimy uznać za konieczne uzupełnienie teorji o stwarzaniu przejściowych kredytów przez wskazanie, że kredyty te mogą powstawać poza bankami, po pierwsze, a po drugie, że kredyty te mogą nabrać charakteru przejściowości, wskutek opóźnień w procesie wymiany i w akumulacji kapitałów pieniężnych.

Jakie są warunki powstawania kredytów przejściowych w sferze kredytu towarowego? Najważniejszym warunkiem zdaniem naszym, jest płynność gospodarstwa społecznego, która przejawia się dla kupca i przedsiębiorcy przemysłowego w postaci nieznacznej (praktycznie braku) dyspersji ruchów zwyżkowych cen dla poszczególnych towarów; istotną rzeczą tu jest porównanie cen surowców i towarów pochodnych. Wzrost dyspersji cen poszczególnego towaru na rynku, zapewne powoduje dążenie do zmniejszenia rozmiarów kredytu towarowego.

W myśl powyższych uwag, nadwyżka zapotrzebowania pozabankowego rynku pieniężnego, lub fundusze obrotowe tego rynku mają związek z rynkiem zorganizowanym, bankowym w ten sposób, iż wyrównanie wzajemnych pretensji wynikłych w drodze stwarzania kredytu odbywa się za pomocą systemu bankowego przez uruchomienie już posiadanych wartości majątkowych, a więc drogą operacyj lombardowych, na rynku pieniądza on call.

Zniewala nas to do zajęcia się również tą stroną interesów bankowych, oprócz już wspomnianych kredytów międzybankowych.

3. Pewna sztuczność koncepcji kredytów cyrkulacyjnych Misesa zmusza nas do przypomnienia, że na rynku istnieją specjalnie kredyty „przejściowe", kredyty t. zw. średnioterminowe (u nas „długoterminowe kredyty gotówkowe" Banku Gospodarstwa Krajowego), któremi finansuje się inwestycje przejściowe, do chwili uzyskania kredytów długoterminowych na rynku kapitałowym [2]). Chodzi nam jednak o inne kredyty „przejściowe" o charakterze krótkoterminowym, które trwają do chwili ukończenia danej inwestycji. Sens gospodarczy takich kredytów polega na wytworzeniu t .zw. przymusowej oszczędności. Tworzą one sztuczny wzrost poziomu cen, co zniewala do ograniczenia konsumcji na korzyść producentów, korzystających z owych kredytów. W początkowym stadjum więc powstaje pewna płynność na rynku pieniężnym, wskutek zwiększenia podaży dyspozycji kapitałowej, która następnie znika. W rozwoju konjunkturalnym, tworzenie kredytów przejściowych poczyna się, jak już ustaliliśmy, od chwili powstania zwiększonego zapotrzebowania na kredyt ze strony stałych klijentów banku a więc z chwilą istnienia pewnej relatywnej ciasnoty na rynku pieniężnym.

Z tego, cośmy powiedzieli wyżej o bezpośrednich skutkach udzielenia przejściowych kredytów wynika, że należy zbadać, jak zachowują się salda rozrachunków bankowych i rachunki lombardowe on call oraz zbadać zmiany płynności rynku pieniężnego w pewnych okresach. Musimy się nasamprzód zastanowić nad pojęciami, któremi będziemy operować, skoro dla polskich stosunków brak ścisłych definicyj tych pojęć.

a) Płynność rynku pieniężnego najłatwiej zdefinjować można od strony kredytobiorcy: jest to łatwość uzyskiwania nowych kredytów. Jest więc to wielkość względna i odniesiona być winna do pewnego punktu w czasie. Chodzi więc o przyrosty rozmiarów kredytów. Zapotrzebowanie na kredyt wychodzi w stosunku do banków z dwu stron: stałych klijentów banku, i doraźnych klijentów, istniejących potencjonalnie, i pokrywających swe zapotrzebowanie drogą doraźnych operacyj kredytowych. Pierwsi korzystają z kredytu bankowego zazwyczaj według stałej stopy procentowej, drudzy szukają kredytów w odpowiedniej chwili, kiedy stopa rynkowa jest niska, są skazani jednak na płacenie wysokiej stopy, wtedy, gdy jest ona wysoka, a równocześnie skazani są na ryzyko nieuzyskania kredytu, jeśli ciasnota na rynku jest znaczna. Odróżniać należy rynek pieniężny zorganizowany i niezorganizowany. Doraźny klijent szukać może kredytu na tych obydwu rynkach. Zagraniczne rynki dają okazje zapotrzebowania na kredyt w niskiej stopie na rynku zorganizowanym (banki, giełda), oraz na niezorganizowanym (prywatny rynek dyskontowy). Rynek pieniężny w Polsce można analizować w obydwu jego postaciach, przytem o zmianach, zachodzących na rynku niezorganizowanym, pozabankowym możemy sądzić tylko z odbicia ich na rynku zorganizowanym, w myśl tego, cośmy powiedzieli powyżej.

Bilanse bankowe nie pozwalają na bezpośrednie określenie udziału doraźnych klijentów w kredytach systemu bankowego. Brak notowań stopy procentowej „for customers"; nie wiemy, jaka część portfelu wekslowego obejmuje operacje z klijentami. Można stwierdzić, że kredyty w rachunku otwartym, jeśli chodzi

[1]) F. Machlup, l. c., str. 147—149.
[2]) Należą one raczej do grupy „Sachkredite".

o niezabezpieczone kredyty i zabezpieczone dokumentami, nie mającemi powszechnego obiegu, są udzielane klijentom. Natomiast forma kredytów otwartych, zabezpieczonych papierami wartościowemi jest jedyną formą kredytu, udzielanego przez banki i nieklijentom, na każde zapotrzebowanie, w miarę rozporządzalnych środków obrotowych. Są to pożyczki on call, w zasadzie pieniądz tu lokowany zalicza się do t. zw. dziennego pieniądza. Ta pozycja bilansów bankowych dla naszych celów ma znaczenie jedynie w postaci względnej, a więc w odniesieniu do sumy kredytów dyskontowych i pozostałych w rachunkach otwartych, gdyż kredyty dla klijentów udzielane są przeważnie właśnie w tych dwu głównych postaciach. Badając więc stosunek sumy kredytów zabezpieczonych papierami wartościowemi do sumy obrotowych kredytów krótkoterminowych, będziemy mogli określić momenty, kiedy płynność środków obrotowych banków pozwala im w większym stopniu rozszerzać kredyty, o których wiemy, że dostęp do nich mają nieklijenci stali banków, lecz doraźni kredytobiorcy. W ten sposób również wyeliminujemy częściowo wpływ strukturalnego zwiększenia sumy bilansowej, co jest dla nas istotne, ponieważ badany okres znamionuje się silnym rozwojem działalności kredytowej banków. Zastrzec odrazu należy, że pożyczki zabezpieczone papierami wartościowemi, jako kredyt efektowy, może mieć znaczenie spekulacyjne, jeśli chodzi o okres zwyżki kursów tych papierów, z drugiej zaś strony trudności likwidowania przerostów okresu ożywienia wywołują konieczność mobilizacji kredytów zabezpieczonych objektami majątkowemi, jak papiery wartościowe, jako dodatkowego źródła kredytu, oprócz już wykorzystywanych przez klijentów bankowych — kredytobiorców. Będziemy więc musieli liczyć się z tem podwójnem znaczeniem naszego szeregu przy interpretacji jego dynamiki.

b) Drugi szereg, który również przyjmiemy jako charakterystykę stosunków płynności, to pozycja kredytów udzielonych przez banki bankom krajowym. Zaliczana jest ta pozycja aktywów do aktywów pierwszego stopnia płynności. Pomiędzy bankami istnieją wszelkiego rodzaju rozrachunki z tytułu wykonywanych wzajemnie usług przekazowych, inkasowych i t. p. Istnieje zwyczaj dokonywania szeregu rozrachunków w określonych datach: kwartalnych, miesięcznych, półmiesięcznych, rocznych i półrocznych. Ze względów wyżej przytoczonych szereg ten badamy również w postaci stosunku do kredytów obrotowych (dyskonto plus kredyt otwarty, z wyłączeniem zabezpieczonego papierami wartościowemi). Analiza sezonowości odkrywa regularny rytm kwartalny, świadczący, że omawiany szereg w większym stopniu, niż kredyty obrotowe, ma charakter rozrachunkowy, zawiera w sobie Ueberbrückungskredite, należy bliżej do rodziny wskaźników zagranicznych rynków pieniężnych. Jako pomocniczy szereg możnaby było rozpatrzeć ustosunkowanie się wzajemne pozycyj płynnych aktywów pierwszego stopnia, w postaci stosunku sumy kasy i sum do dyspozycji (w Banku Polskim, P. K. O. i Banku Gospodarstwa Krajowego) do sald debetowych rachunków korespondencyjnych w bankach. Szereg ten na pierwszy rzut oka musiałby dać może lepsze pojęcie o sposobie zużycia pieniądza dziennego przez banki. Jednakże trzeba się liczyć z ścisłą współzależnością rezerw kasowych z wysokością wkładów, wskutek tego zaś odpływ wkładów zmniejsza się sumę potrzebnych rezerw, salda z bankami rosną zaś w stosunku do rezerw kasowych w wyższym stopniu, i niezależnie od właściwej dynamiki tej pozycji. Nie charakteryzuje pozatem ten szereg podziału lokat bankowych pomiędzy lokaty różnego typu i ryzyka. Nie używamy więc tego szeregu w naszej analizie.

c) Natomiast istotną rzeczą jest ustalenie wzajemnego stosunku płynności aktywów i pasywów bankowych. Czynimy to według zwykłej metody badania płynności bilansów. Pasywa podzielone są na kategorje według ryzyka wycofywania ich z banków, aktywa również według możliwości likwidowania lokat przez banki. Postępujemy w ten sposób, że od najbardziej płynnych pasywów odejmujemy najbardziej płynne aktywa, do pozostałości dodajemy następne z rzędu płynne pasywa, i od sumy odejmujemy drugą z rzędu grupę aktywów i tak dalej. Badamy dynamikę różnic otrzymanych przez przeciwstawianie sobie aktywów i pasywów. Szeregując według płynności pasywa przyjmujemy raczej nie prawny, lecz realistyczny, oparty na ocenie społeczno-gospodarczej, nie prywatno-gospodarczej, — punkt widzenia. Tak więc, za najbardziej płynne pasywa uważamy rachunki bieżące (salda kredytowe), które odpowiadają w naszych stosunkach owym saldom kasowym „Kassenführungsguthaben" stałych klijentów banku. Odejmujemy od nich sumę rezerw kasowych banków oraz salda międzybankowych kredytów, otrzymując szereg danych miesięcznych. Wyniki analizy podajemy na wykresie II w postaci krzywej C wartości miesięcznych, odniesionych do sum kredytów obrotowych, z wyeliminowaną sezonowością.

Krzywa ta ilustruje, jak część typowych sald kasowych może być zużytkowana na kredyty, po odjęciu rezerw kasowych i kredytów międzybankowych. Można by było uważać ją za wskaźnik możliwości rozszerzania kredytów na rynku zorganizowanym, w granicach własnych możliwości wykorzystania sald kasowych klijentów banku. Płynność więc rynku byłaby związana z wysokim poziomem tej krzywej, któryby świadczył o możliwości zaangażowania w znaczniejszych sumach sald kasowych do kredytowania obrotów klijentów i rynku niezorganizowanego w postaci pożyczek lombardowych.

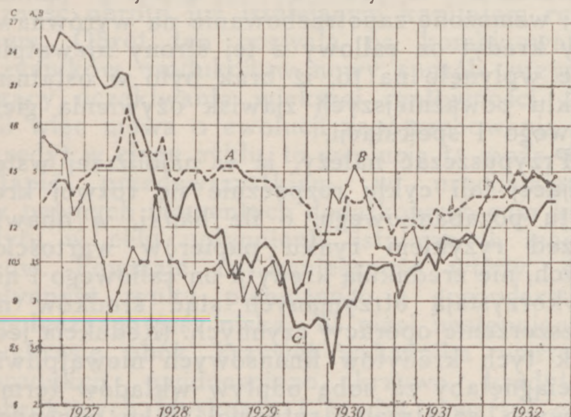
Należy oczekiwać, iż w trakcie cyklu tendencje wszystkich trzech krzywych byłyby zgodne, wahania występowałyby jednak z pewną

kolejnością. A więc wzrost krzvwej C, kredytów udzielonych z rachunków bieżących wywoływałby ze spóźnieniem wzrost krzywej B; wzrost pożyczek on call dla rynku niezorganizowanego (krzywej A) natomiast mógłby być synchroniczny z wzrostem kredytów C, w innych zaś wypadkach z wzrostem krzywej B; zależałoby to od relatywnego natężenia kredytowych operacyj na rynku zorganizowanym i niezorganizowanym.

II. KREDYTY MIĘDZYBANKOWE, ON CALLOWE DLA RYNKU NIEZORGANIZOWANEGO I KREDYTY, UDZIELANE Z SALD KASOWYCH

Skala logarytmiczna

W stosunku procentowym do ogólnej sumy pozostałych kredytów krótkoterminowych banków



A — kredyty lombardowe on call.
B — kredyty międzybankowe.
C — różnica pomiędzy sumą wkładów w rachunkach bieżących a sumą kasowych rezerw oraz sum do dyspozycji w Banku Polskim i innych bankach.

4. Analiza krzywych, uwidocznionych na wykresie II nie jest łatwa, z chwilą, gdy nie mamy takich szeregów, jak stopa dyskontowa. Możemy ustalić wspólne tendencje porównywanych krzywych. Tendencja zniżkowa panuje do r. 1930, przełom w kierunku zwyżkowym rozpoczyna się wkrzywej B już w końcu roku 1929, nieco później następuje on w krzywej C, dopiero w roku 1931 w krzywej A. Krzywa C wskazuje, że stosunkowo najmniejsza część kredytów bankowych była zaangażowana w kredytach opartych na saldach kasowych płynnych właśnie w początku r. 1930 [1]). Mamy więc miarę znaczenia kredytów przejściowych w ogólnej sumie kredytów bankowych. Pozatem, da się ustalić, że z liczby rozpatrywanych krzywych decyduje o płynności rynku pieniężnego wysoki poziom krzywej C, i tendencja zwyżkowa krzywej A i zniżkowa krzywej B. Przytem da się stwierdzić, że krzywa A waha się z pewnym spóźnieniem w stosunku do krzywej B, co się tłumaczy większą możliwością angażowania się w lokaty dla rynku zorganizowanego, jak banki, niż dla nieklijentów (pożyczki lombardowe).

Wysoki poziom krzywej C w r. 1927 i pierwszej połowie r. 1928 wskazuje, iż stosunkowo znaczna część kredytów bankowych oparta była na saldach kasowych, skutkiem pewnych warunków anormalnych, o których mowa była w pierwszej części niniejszego. Na tej podstawie musielibyśmy przyjąć możliwość istnienia bankowych kredytów przejściowych w tym czasie. Istotnie, w r. 1926 mieliśmy okres polityki deflacyjnej Banku Polskiego i ciasnoty na rynku pieniężnym. Stąd zapotrzebowanie na pieniądz bankowy musiało być znaczne; wysoki w początku r. 1927 poziom kredytów międzybankowych (wynikający z trudności płatniczych banków) świadczył wymownie o działaniu mechanizmu tworzenia się kredytu bankowego. Wzrost podaży dyspozycji kapitałowej (ożywienie działalności kredytowej banków), wywołujący wzrost krzywej A przy jednoczesnym spadku krzywej B świadczy o tworzeniu się płynności na rynku pieniężnym. Wstępująca fala konjunktury i wzmożenie kapitalizacji intensywnie zwiększa dopływ przedewszystkiem wkładów terminowych, a więc tworzenie Sachkredite (p. str. 13). W ten sposób kredyty przejściowe musiały być likwidowane, na rynku powstawała płynność, która trwać będzie i przez r. 1928. Kredyty przejściowe istniały nadal — świadczy o tem zresztą zwyżkowy ruch cen w tym czasie. Spadek jednak krzywej C pozwala przypuszczać, że banki odgrywały rolę bierną. Gdyby bowiem istniało aktywne tworzenie pieniądza bankowego, to krzywa B miałaby tendencję zwyżkową, krzywa C nie spadałaby, lecz podnosiła się.

Zwyżkę ogólnego poziomu cen z tego okresu możnaby było tłumaczyć dwojako. Albo istniał wzrost stopy procentowej, „naturalnej" przy utrzymanym lub stosunkowo powolniej obniżającym się poziomie stopy rynkowej. Albo rolę aktywną odegrał u nas kredyt pozabankowy (na co pośrednio wskazywałby wysoki poziom krzvwej A), przez stwarzanie kredytów na niekorzyść płynności przedsiębiorstw (wydłużania terminów wekslowych i wzrost obiegu wekslowego). Prawdopodobnie obydwa wymienione czynniki zaważyły w równym stopniu. Teza o wzroście stopy procentowej naturalnej daje się uzasadnić naszem zdaniem przez wskazanie na wzrost produkcyjności działalności gospodarczej w tym okresie, zarówno w produkcji dóbr inwestycyjnych, jak i produkcji dóbr konsumcyjnych (wyczerpanie składów i zapasów towarowych w r. 1926 — 27 spowodowało uzupełnianie ich); rozwój oszczędności (wkładów terminowych i kredytów emisyjnych) był silny i dorównywał w tym czasie wzrostowi inwestycyj [1]).

Dalszy okres (r. 1928) wskazuje na dalsze działanie tegoż mechanizmu. Spadek krzywej C, łagodny spadek krzywej A przy utrzymanym poziomie krzywej B pozwala znów twierdzić o pasywnej roli banków i braku ciasnoty

[1]) Nie eliminujemy z sumy sald kasowych kredytów on call zabezpieczonych lombardowo, ponieważ część ich ma charakter kredytów spekulacyjnych, wysokość ich jednak nie daje się ustalić.
[1]) Patrz J. M. Keynes, A Treatise on Money, t. I, str. 205.

na rynku pieniężnym. Niewątpliwie poważny wpływ odegrał tu sposób zużytkowania pożyczki stabilizacyjnej polegający na zasileniu organizmu gospodarczego w kapitały na inwestycje w kraju, które likwidowały krótkoterminowe zadłużenie i wzmocniły gotówkowe rezerwy kraju.

Wysoki poziom jednak krzywej A wynika m. in. również z rozwoju kredytu pozabankowego; np. pewne trudności płatnicze w związku z zimową przerwą w obrotach handlowych wywołują wzrost tych kredytów w początku r. 1929. Dalszy bieg jednak wypadków pozwala wnosić o aktywnej roli banków, które zmuszone były utrzymywać wysoki poziom kredytów dla rynku niezorganizowanego (krzywa A) kosztem płynności rezerw, wobec stałego spadku relatywnego znaczenia kredytów z sald kasowych (C). Wywołuje to w r. 1930 wzrost kredytów międzybankowych; poprawa na rynku kapitałowym umożliwia jednak likwidację tych kredytów, a nawet rozszerzenie kredytów dla rynku niezorganizowanego w połowie r. 1930.

Okres 1929 — 1932 jest okresem deflacji cen, mógł on nastąpić skutkiem wyższego poziomu stopy rynkowej niż naturalnej. Jest to okres już bardzo nieznacznego przyrostu lub redukcji rozmiarów kredytów bankowych, „deflacji" kredytowej, która dałaby normalnie rzecz biorąc spadek krzywej A i B. Istnieje jednak od roku 1930 przyrost znaczenia kredytów z sald kasowych (krzywa C), który pozwala utrzymywać kredyty dla rynku niezorganizowanego na pewnym poziomie i powoduje wzrost krzywej A. Inaczej mówiąc, zmniejsza się zapotrzebowanie na kredyty bankowe przemysłowego obrotu, przejmuje je obieg finansowy, rozszerzają się kredyty on callowe. Deflacja prowadzona była aktywnie przez banki, stąd wzrost ciasnoty na rynku pieniężnym w ciągu tego okresu i wysoki poziom krzywej B.

Pozostaje dorzucić parę słów o r. 1932. Wycofywanie kredytów zagranicznych w połowie r. 1931 powoduje spadek płynności banków i następnie wzrost krzywej B. Wzrost kredytów on callowych (krzywa A), uwarunkowany wzrostem kredytów z sald kasowych (krzywa C) da możliwość rozszerzania kredytu pozabankowego z chwilą, gdy obrót finansowy przestanie pochłaniać te kredyty na cele likwidacji i upłynnienia majątku istniejącego. W wyniku bowiem załamań rentowności warsztatów pracy następuje przenoszenie praw własności, które zwiększa zapotrzebowanie kredytu na obrót finansowy.

Sądząc z powyższego, wysoki poziom kredytu on callowego dla niezorganizowanego rynku, z chwilą likwidacji zapotrzebowania na kredyt dla obrotu finansowego może być impulsem, który pozwoli rozszerzać kredyt towarowy i wzmagać produkcję—wznawiając zaufanie. W dalszym tylko rozwoju wypadków mogą wzrosnąć salda kasowe w bankach, co stworzy możliwość rozwoju operacyj kredytowych na rynku zorganizowanym. Kredyty przejściowe powstaną zaś wtedy, gdy banki obniżą swą stopę poniżej naturalnej lub ta ostatnia odpowiednio wzrośnie w wyniku wzmożenia się produkcyjności gospodarowania.

A więc teza o tworzeniu się „przejściowych" bankowych kredytów u nas w r. 1927 — 1932 w świetle powyższej analizy naogół nie daje się utrzymać. Istniały jej symptomaty w roku 1926, 1930 i 1932; w rozwoju jednak cyklu nie miały one większego znaczenia, jakie mu przypisują teoretycy. Tem się tłumaczy u nas łagodny moment przełomowy cyklu; a również wytrzymałość aparatu bankowego w depresji obecnej. Poważną rolę odegrały w tem silna kapitalizacja pieniężna; rola banków w cyklu była naogół pasywna. Aktywne natomiast stwarzanie kredytu odbywało się poza bankami; wzmożone zapotrzebowanie na wyrównawczy kredyt on callowy z tej strony niewątpliwie wpłynęło na to, iż brak było w ostatnim cyklu poważniejszych zjawisk ożywienia giełdowego i spekulacji.

Przypuszczać należy, iż w najbliższej wstępującej fali cyklu rozpocznie się rozwój kredytu pozabankowego, o ile banki, w obawie przed ryzykiem rynku papierów wartościowych, nie zredukują kredytu on callowego i nie wykorzystają otrzymanych stąd środków na rozszerzenie operacyj czynnych. (Redukcja jednak tych kredytów finansowych niewątpliwie pociągnęłaby za sobą odpływ wkładów terminowych, zaostrzając sytuację). Jako pochodne zjawisko wystąpiłby przyrost sald kasowych i następnie tworzenie kredytu przejściowego przez banki.

Bardziej możliwa jest jednak inna ewentualność: zdecydowania się systemu bankowego na przejściowe obniżenie pogotowia kasowego, i pochodzące stąd tworzenie kredytów przejściowych. Trudno jest obecnie przewidywać przyszły rozwój wypadków. Jeśli badanie nasze wykazało, że u nas, kraju, gdzie pieniądz bankowy odgrywa stosunkowo mniejszą rolę niż zagranicą, w okresie wstępującej fali cyklu tworzenie kredytów przejściowych odbywało się poza bankami, to nie przesądza jednak znaczenia bankowego kredytu dla cyklu, i słuszności teoretycznego opisu, skoro ciekawy dla nas okres 1926 — 1928 znajdował się pod wpływem specjalnych czynników strukturalnych. Zaproponowane metody analizy, jak się zdaje, pozwolą sprawę tę zbadać szczegółowiej, i bliżej opisać mechanizm rozwoju gospodarstwa społecznego w stanie odchylenia od równowagi dynamicznej.

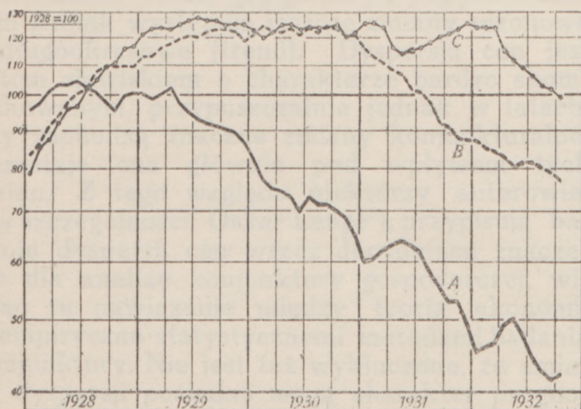
III.

Przystępujemy do pewnego zsyntetyzowania naszych dotychczasowych wyników badań. Masę kredytów ujmować możemy w przeciwstawieniu do kapitału realnego jako sumę pieniądza o różnych terminach płatności. Istnieją dwa główne powody powstawania kredytu: mechanizm tworzenia dochodu społecznego i tu znaczenie kredytu polega na antycypacji przyszłego kapitału realnego, oraz fakt prze-

noszenia własności już istniejącego kapitału realnego. Przyjmujemy więc, że sens powstawania kredytu polega na uruchomieniu pewnych wartości. Jeśli mowa o wartościach przyszłych, to mamy do czynienia z kredytem obrotowym, produkcyjnym, jeśli chodzi o istniejące, to chodzi o kredyt majątkowy, różnego rodzaju, np. hipoteczny lub lombardowy. W praktyce obydwa wymienione względy, uzasadniające celowość powstania kredytu występują najczęściej w postaci mieszanej. Kredyt w rachunku otwartym udziela się przez wzgląd na istnienie pewnych wartości majątkowych, jednak w rozmiarach potrzebnych do uruchomienia produkcji dóbr przyszłych.

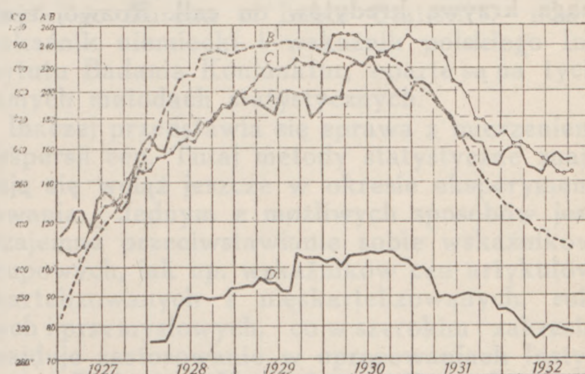
Można skonstatować, że każda dysproporcja w rozwoju gospodarczym wywołuje konieczność obrotu już istniejącym kapitałem realnym. Obrót ten pozwala na kombinowanie czynników produkcji w nowy sposób, przynoszący oczekiwanie większej rentowności. Jeśli więc mowa o ewolucji zapotrzebowania na kredyt w ciągu cyklu, to ewolucja ta może wystąpić przedewszystkiem w uruchamianiu w pewnych momentach dodatkowych sum kredytu w celu upłynnienia istniejących majątków. Powstaje ta konieczność wtedy, gdy płynność rynku pieniężnego i gospodarstwa społecznego jest niska. W niżej następującym wykresie obok krzywej wskaźnika wartości produkcji uwidoczniono krzywe kredytów obrotowych (dyskonto i kredyt otwarty) oraz krzywą kredytów lombardowych, jako reprezentacyjną dla kredytów o podłożu majątkowem [1]). Łatwo skonstatować, iż kredyty majątkowe wzrastają w okresie depresji wtedy, gdy obrotowe już mają zniżkową tendencję. W miarę powstawania ostatecznych strat w kapitale obrotowym wskutek np. deflacji, lub ogólniej, niewypłacalności, wynika konieczność likwidowania lub upłynnienia istniejących praw majątkowych, powstaje konieczny obrót kapitałem realnym, już istniejącym. Kredyty stąd uzyskane służą ku likwidacji zamrożonych kredytów obrotowych. Coprawda, powstanie ich polega często na zmianie sposobu zabezpieczenia pożyczki, jednak lombardowy kredyt zabezpieczony papierami wartościowemi może z początkiem ożywienia na giełdach być uważany za dostatecznie płynny. Postępująca likwidacja tych majątkowych kredytów może być uważana za dowód polepszania się stosunków gospodarczych i symptomat gromadzenia się dyspozycji kapitałowej poza bankami, co dla prognozy rozwoju działalności produkcyjnej ma poważne znaczenie.

III. KREDYTY BANKOWE
A WSKAŹNIK WARTOŚCI PRODUKCJI
Skala logarytmiczna



A — wartość produkcji.
B — kredyty obrotowe (dyskonto i kredyt otwarty).
C — kredyty terminowe (lombardowe i inne).

IV. KREDYTY BANKOWE
w milj. zł. z podziałem według formy
Skala logarytmiczna



A — lokacyjne (w papierach wartościowych).
B — dyskonto.
C — kredyt otwarty.
D — kredyt on callowy (kredyt międzybankowo i lombardowe on call).

Wykres IV uwidacznia zasadnicze pozycje kredytowej działalności banków w nieco szczegółowszem ujęciu. Mamy szeregi: dyskonta, kredytu w rachunkach bieżących bez zabezpieczonego papierami wartościowemi, portfel papierów wartościowych, posiadany przez banki, i kredyty on call, składające się z kredytów międzybankowych i pożyczek lombardowych w rachunku otwartym. Z wyżej opisanego odróżnienia możemy się spodziewać, iż dynamika kredytów w rachunku otwartym jest synchroniczna z dynamiką portfelu papierów wartościowych, i również z pewnym przybliżeniem z dynamiką kredytów on call. Natomiast dyskonto wcześniej osiąga swój wysoki poziom, jest związane bliżej z dynamiką produkcji i obrotów, w stosunku doń inne szeregi wahają się ze spóźnieniem. Z wykresu obserwujemy znaczną zgodność faktycznego układu krzywych z zakładanym teoretycznie. Szczegółowe zbadanie dynamiki szeregów z miesiąca na miesiąc, doprowadziłoby nas do omawiania specjalnych powodów konkretnych wahań, których, jeśli chodzi o dyskonto, należałoby szukać w dynamice obrotów i produkcji i zmia-

[1]) Bliższe dane p. „Konjunktura Gospodarcza", zesz. 2 z r. 1932 str. 32.

nach w warunkach kredytu towarowego, a zwłaszcza jego rozpowszechnieniu w początku badanego okresu, w jego końcu zaś — w redukcji tej formy kredytu. Jeśli chodzi o kredyt otwarty, to główne zmiany, odmienne od zmian dynamiki dyskonta zależałyby od stanu rynku kapitałowego. Brak bowiem dopływu świeżej dyspozycji kapitałowej decydowałby o tworzeniu się pewnych zastojów w kredytach tej formy. W dynamice szeregu kredytów lokacyjnych wahania z miesiąca na miesiąc są nieznaczne, jak tego należało oczekiwać. Proces stałego finansowania przemysłu, i odkładanie rezerw własnych banków, jeśli chodzi o cały system bankowy, odbywa się raczej stopniowo i bez wstrząsów. Bliższy opis ewolucji omawianych szeregów wychodzi poza ramy niniejszego, to też poprzestaniemy na powyższych uwagach.

Specjalnego ustosunkowania się jednak wymaga krzywa kredytów on call. Rozwój tych operacvi bez wątpienia ma charakter strukturalny, może bardziej dobitny, niż w innych szeregach, dotyczących krótkoterminowego kredytu. Istotnie, masa podstaw udzielania kredytu w tym wypadku zmienia się poważnie w zależności od rozwoju stanu emisji na rynku kredytu długoterminowego z jednej strony i od coraz bliższego zazębiania się stosunków międzybankowych, z drugiej strony. Znaczenie tego szeregu omówiliśmy w części drugiej niniejszego przy kwestji kredytów dodatkowych. Jeśli chodzi o ewolucję jego w ostatnich czasach, to można stwierdzić, że relatywnie biorąc, spadek rozmiarów tego kredytu jest niższy, niż spadek kredytów krótkoterminowych innej formy, co odpowiadałoby ogólnie stwierdzonemu faktowi względnej obfitości pieniądza krótkoterminowego na rynku pieniężnym w okresie obecnej depresji i potwierdzałoby dla polskich stosunków zjawisko, obserwowane na szerszą skale zagranicą.

JAN WIŚNIEWSKI

Dyspersja cen hurtowych

Zjawisko dyspersji cen polega na tem, że z biegiem czasu nie wszystkie ceny ulegają jednakowym zmianom. Jedne ceny rosną, inne w tym samym czasie mogą spadać lub pozostawać na niezmienionym poziomie. Nawet jeżeli równocześnie zachodzi spadek (lub wzrost) cen wszystkich artykułów, to niewszędzie musi on posiadać jednakowe rozmiary. Innemi słowy powiedzieć więc można, że dyspersja cen polega na braku równoległości, na dysproporcjonalności zmian cen różnych artykułów. Jak wiadomo, istnieje np. zazwyczaj dysproporcja między zmianami cen hurtowych i detalicznych: hurtowe bowiem podlegają znacznie większym wahaniom. Ale jeśli nawet ograniczymy się do cen hurtowych, to spostrzeżemy daleko idącą rozbieżność pomiędzy wahaniami cen różnych towarów i ich grup. Jako przykłady grup, między któremi zachodzą wydatne nieraz rozbieżności, wymienić można chociażby: artykuły skartelizowane i nieskartelizowane, rolne i przemysłowe, surowce i wyroby gotowe. Nadto w obrębie każdej z tych grup poszczególne artykuły bynajmniej nie zachowują się w sposób zupełnie jednakowy. Przyczyny tych rozbieżności są najrozmaitsze. Najwięcej uwagi skupiają koło siebie dysproporcje o charakterze konjunkturalnym oraz wywołane przez zawieszenie wolnej gry podaży i popytu. Pozatem jednak występują jeszcze zmiany sezonowe i długookresowe (trend). Dyspersja cen jest zatem zjawiskiem o charakterze bardzo skomplikowanym, przypuszczalnie jednak w latach, gdy zachodzą znaczne zmiany konjunkturalne, pozostaje ona głównie pod wpływem tych zmian. Z tego względu niektórzy autorowie, a w szczególności Oskar Lange[1]), przypisują badaniu dyspersji cen wręcz decydujące znaczenie dla analizy konjunktury gospodarczej, widząc tu nawiązanie między teorją ekonomji a empiryczno-statystycznemi metodami badania konjunktury. Nie jest też wykluczone, że zmiany dyspersji posiadać mogą charakter prognostyczny w stosunku do zmian ogólnej konjunktury.

Jak widać z powyższego, pojęcie dyspersji cen jest zupełnie odmiennem od pojęcia zmian ogólnego poziomu cen. Odpowiednio też inne metody statystyczne muszą znaleźć zastosowanie przy badaniu jednego i drugiego zjawiska. Metody badania zmian ogólnego poziomu cen, to znaczy obliczania wskaźnika cen, są już dziś prawie ustalone, do czego w znacznej mierze przyczyniło się ukazanie się dzieła Irvinga Fishera[2]) i wywołana przez nie dyskusja. Jako dowód może posłużyć fakt, że trzy największe opracowania w dziedzinie wskaźników cen hurtowych, jakie ukazały się w ciągu ostatnich kilku lat, a mianowicie nowy wskaźnik amerykańskiego Bureau of Labor Statistics, nowy wskaźnik niemiecki i wskaźnik polskiego Instytutu Badania Konjunktur, oparte są na tych samych metodach statystycznych.

Inaczej przedstawia się sprawa z mierzeniem dyspersji cen. Tutaj metody statystyczne znajdują się wciąż jeszcze w okresie eksperymentowania. Jednym z możliwych sposobów jest wzajemne przeciwstawianie sobie wskaźników grupowych, jak np. wskaźników cen artykułów skartelizowanych i nieskartelizowanych, rolnych i przemysłowych, co w szerokim zakresie znajduje zastosowanie w opracowaniach Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen[3]). Jakkolwiek otrzymujemy tą drogą nieraz bardzo wartościowe rezultaty, jednakże zagadnienie dyspersji cen dalekie jest od wyczerpania. Pozostaje bowiem nieuwzględniona dyspersja wewnątrz grup, niekiedy bardzo znaczna, pozatem zaś pożądane jest ujęcie rozmiarów dyspersji w jakiejś jednej liczbie charakterystycznej. Jeżeli przedstawimy zmiany cen w postaci szeregu rozdzielczego, to nasuną się tu same przez się różne znajdujące już gdzieindziej zastosowanie elementarne miary dyspersji, jak odchylenie średnie lub przeciętne; miary te, w istocie, znalazły z pewnemi modyfikacjami zastosowanie w pracach różnych badaczy. W literaturze międzynarodowej najobszerniej uwzględniona jest kwestja dyspersji cen w fundamenalnem dziele Millsa „The behavior of prices"[4]), pozatem zaś można wymienić szereg innych autorów, zajmujących się tą kwestją pod kątem widzenia metod statystycznych: Edgeworth, Mitchell, Crump, Silverstolpe, Bowley, Fisher, Yule, Bortkiewicz, March, Olivier. Zaznaczyć trzeba, że wielu z pośród tych pisarzy interesowało się dyspersją cen wyłącznie ze względu na jej związek z zagadnieniem t. zw. precyzji indeksów, co w niniejszym artykule nie jest poruszane. W Polsce

---

[1]) „Statystyczne badania konjunktury gospodarczej", Kraków 1931, str. 145—170. Niestety, zaproponowane przez Langego metody nie dadzą się w naszej pracy w całej rozciągłości zastosować.

[2]) „The making of index numbers", Boston 1921.

[3]) Konjunktura Gospodarcza z r. 1931, Nr. 3 str. 78—81, Nr. 4 str. 117—118 i Nr. 7 str. 207—208 oraz Prace Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen z r. 1932, zesz. 1 str. 18—20.

[4]) New York 1927.

pierwsze obliczenia dyspersji cen podał autor niniejszej pracy [1]), obszerniej zaś zajął się tem zagadnieniem O. Lange.

Przed przystąpieniem do dyskusji metod statystycznych mierzenia dyspersji cen należy sobie raz jeszcze uświadomić, że zjawisko dyspersji cen odnosi się nie do samego poziomu cen różnych artykułów lecz do ich zmian, wobec czego mówiąc o dyspersji cen w pewnym okresie, musimy określić względem jakiego okresu dyspersja jest badana. O dyspersji cen bezwzględnych jest sens mówić tylko wtedy, gdy chodzi o ceny mniej lub więcej jednorodnych artykułów (np. dyspersja cen chleba w różnych miejscowościach), trudno jednakże byłoby tworzyć szereg rozdzielczy z cen za kg. najrozmaitszych artykułów, pośród których znajdowałby się węgiel i skóry chromowe, ziemniaki i obrabiarki itd.; stopień zaś dyspersji jest jedną z cech charakterystycznych szeregu rozdzielczego. Innemi słowy badaniu podlega nie dyspersja cen bezwzględnych, lecz dyspersja wskaźników cen poszczególnych artykułów, oczywiście obliczonych w stosunku do pewnej wspólnej czasowej podstawy, i w ten tylko sposób należy rozumieć wyrażenie „dyspersja cen".

W związku z tem jasnem się staje, że dla zbadania dyspersji cen zasadnicze znaczenie posiada wybór odpowiedniej podstawy. Jeżeli badanie prowadzone jest dla szeregu okresów, to nastręczają się dwie możliwości: albo ceny we wszystkich tych okresach należy wyrazić w procentach cen w pewnym momencie, przyjętym za podstawę, albo też każdorazowo ceny w danym okresie wyrazić w procentach cen z okresu poprzedzającego, stosując w ten sposób metodę łańcuchową. Obie te ewentualności mają swoje uzasadnienie i każda wymaga nieco odmiennej interpretacji. W pierwszym przypadku miara dyspersji będzie nam mówiła, w jakim stopniu naruszony został system interrelacji cen, istniejący w momencie podstawowym, w drugim — w jakim stopniu zmieniło się ustosunkowanie cen od okresu bezpośrednio poprzedzającego okres badany.

Przy obliczaniu jakiejkolwiek miary dyspersji względem stałej podstawy odgrywa wielką rolę wybór okresu podstawowego, do którego musi być dostosowana interpretacja wyników. Sytuacja jest tu pod wielu względami podobna do wytwarzającej się przy wyborze podstawy do obliczania ogólnych wskaźników cen [2]). Ideałem jest wybór takiego okresu czasu, w którym wzajemne ustosunkowanie cen jest normalne. Jednakże ideał ten jest a priori nieosiągalny, ponieważ w falowym ruchu rozwojowym gospodarstwa społecznego niema takich okresów, które możnaby określić jako „normalne". Nawet gdybyśmy abstrahowali od wahań konjunkturalnych, to istnieją pozatem jeszcze zmiany długookresowe, które powodują, że nawet po przebyciu pełnego cyklu gospodarczego ceny nie wrócą bez reszty do poprzedniego ustosunkowania, a dyspersja nie zmaleje do zera. Wobec tego sądzimy, że jako podstawę przy obliczaniu dyspersji można wybrać jakikolwiek okres, np. ten, który służy do obliczania wskaźników ogólnych, pod warunkiem, że pozycja tego okresu w cyklu konjunkturalnym będzie nam znana i że przyjmować ją będziemy pod uwagę przy interpretacji wyników. Jeżeli np. weźmiemy jako okres podstawowy pewien rok, gdy fala konjunkturalna znajdowała się u szczytu, to w miarę pogarszania się konjunktury powinniśmy oczekiwać zwiększania się dyspersji, w miarę zaś poprawy — zmniejszania się jej, przyczem minimum (którego wartość uwarunkowana będzie przesunięciami o charakterze zmian długookresowych) osiągnięte będzie przy dojściu do następnego górowania konjunktury.

Inną jest interpretacja miar dyspersji, obliczonych łańcuchowo. Tutaj można się spodziewać, że dyspersja będzie znaczna w okresie gwałtownych zmian cen, a więc przedewszystkiem podczas recesji i ewentualnie poprawy konjunkturalnej. Rozmiary dyspersji mówią nam w tym wypadku o wielkości sił, zdążających do zmiany istniejącego w poprzednim okresie układu cen. Lange [3]) widzi w łańcuchowo obliczonym wskaźniku dyspersji cen (dla otrzymania właściwej skali dyspersji proponuje ten autor dzielić miarę dyspersji cen faktycznych przez analogiczną miarę dyspersji trendów cen) miarę naruszenia równowagi gospodarczej. Ze swej strony nie możemy przyjąć bez zastrzeżeń takiego poglądu. Aby bowiem dyspersja cen była istotnie miernikiem odchylenia od równowagi gospodarczej, trzeba, żeby okres przyjęty za podstawę był rzeczywiście okresem, w którym równowaga panowała. Tymczasem, czy przyjmiemy statyczne czy dynamiczne pojęcie równowagi gospodarczej, nie ulega wątpliwości, że równowaga niezawsze istnieje wzgl. że przejście od jednego do drugiego położenia równowagi nie odbywa się momentalnie, skutkiem czego istnieją pewne okresy, gdy stosunki gospodarcze są z równowagi wytrącane jak również i takie, gdy równowaga zostaje przywracana. Odpowiednio do tego w łańcuchowych miarach dyspersji możnaby się dopatrywać nietylko miar naruszenia ale i przywracania równowagi gospodarczej, przyczem stosowna interpretacja zależałaby od przesłanek poza-statystycznych.

W związku z powyżej zaznaczonemi objekcjami wydaje się stosownem, aby pozostać przy ostrożniejszej interpretacji łańcuchowych miar dyspersji jedynie jako mierników zmian istniejącej w poprzedzającym okresie interrelacji cen [4]), podobnie jak miary dyspersji cen w sto-

[1]) „Indeksy cen hurtowych w Królestwie Polskiem", Warszawa 1927, str. 27, 28 i 43.
[2]) Por. Prace Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen zesz. 1 str. 19.
[3]) l. c., str. 145—170, szczególnie str. 166—167, gdzie autor wprowadza „spółczynnik odchylenia od równowagi ekonomicznej".
[4]) Norman Crump wprowadza jeszcze inny sposób ujmowania dyspersji cen, mianowicie zapomocą miar, obliczanych co miesiąc w stosunku do podstawy o dwanaście miesięcy wcześciej. Jest to pewna modyfikacja metody łańcuchowej. Por. Journal of the Royal Statistical Society r. 1924 zesz. II.

sunku do stałej podstawy rozumiemy jako mierniki zmian interrelacji cen z okresu podstawowego (przyczem dla interpretacji ekonomicznej niezbędna jest znajomość charakterystyki okresu podstawowego, p. wyżej).

Z kolei przechodzimy do omówienia kwestji wyboru formuły matematycznej, służącej do liczbowego przedstawienia rozmiarów dyspersji cen. Znalazły tu zastosowanie wszystkie klasyczne miary dyspersji, a mianowicie: odchylenie średnie czyli standartowe σ, odchylenie przeciętne Δ i odchylenie ćwiartkowe Q. Nadto Edgeworth, Bowley i Mills stosują inne nieco miary, będące w dość ścisłej zależności od poprzednich. Jak się zdaje, najwłaściwszem będzie poprzestać na klasycznem średniem odchyleniu, w czem zgadzamy się z Langem a poniekąd i Millsem (jego „indeks dyspersji" oparty jest na średniem odchyleniu). Pozostaje natomiast do rozstrzygnięcia jeszcze kwestja, czy średnie odchylenie ma być obliczane bezpośrednio ze wskaźników cen poszczególnych artykułów, czy też z ich logarytmów. Decydujące znaczenie mają tu eksperymenty Millsa[1]), które wykazują niezbicie, że średnie odchylenie obliczone na podstawie logarytmów ma znacznie mniejszy średni błąd niż średnie odchylenie „arytmetyczne" i, co za tem idzie, jest znacznie precyzyjniejszą miarą dyspersji. W niniejszej pracy zatem wszelkie obliczenia dokonane będą przy pomocy średniego odchylenia logarytmicznego o następującym wzorze:

$$\sigma_{k,o} = \sqrt{\frac{1}{n}\Sigma\left(lg\frac{p_k}{p_o}\right)^2 - \left(\frac{1}{n}\Sigma\, lg\frac{p_k}{p_o}\right)^2} \qquad (1)$$

gdzie p_k są to ceny w momencie badanym, p_o — ceny w momencie przyjętym za podstawę; sumowanie rozciągnięte jest na wszyskie artykuły, wchodzące w zakres naszego badania, w liczbie n. Wzór powyższy można z łatwością przekształcić na następujący:

$$\sigma^2_{k,o} = \frac{1}{n}\Sigma\left(lg\, p_k - lg\, p_o\right)^2 - \left[\frac{1}{n}\Sigma\left(lg\, p_k - lg\, p_o\right)\right]^2 \qquad (2)$$

który najłatwiej daje się zastosować do konkretnych obliczeń.

Biorąc pod uwagę, że wzór (2) jest faktycznie wzorem na średnie odchylenie różnicy dwóch zmiennych, w tym wypadku p_k i p_o, oraz wprowadzając symbole

$$\sigma^2_i = \frac{1}{n}\Sigma\left(lg\ p_i\right)^2 - \left(\frac{1}{n}\Sigma\, lg\ p_i\right)^2 \qquad (3)$$

oraz

$$r_{i,j} = \frac{\frac{1}{n}\Sigma\left(lg\, p_i\right)\left(lg\, p_j\right) - \left(\frac{1}{n}\Sigma\, lg\, p_i\right)\left(\frac{1}{n}\Sigma\, lg\, p_j\right)}{\sigma_i\,\sigma_j} \qquad (4)$$

otrzymujemy jeszcze inne przekształcenie wzoru (1)

$$\sigma^2_{k,o} = \sigma^2_k + \sigma^2_o - 2\, r_{k,o}\,\sigma_k\,\sigma_o \qquad (5)$$

Zauważyć trzeba, że średnie odchylenie cen w momencie O σ_o jest co do swej wielkości zależne od czynników czysto konwencjonalnych, jak przyjęte jednostki miary. Jeżeli więc przed przystąpieniem do obliczania dyspersji wyrazimy wszystkie ceny we wskaźnikach przy podstawie O, to otrzymamy

$$\sigma^2_o = 0 \qquad (6)$$

$$\text{oraz}\ \sigma^2_{k,o} = \sigma^2_k \qquad (7)$$

Napiszmy teraz wzór na średnie odchylenie łańcuchowe. Analogicznie do (5) mamy

$$\sigma^2_{k,k-1} = \sigma^2_k + \sigma^2_{k-1} - 2\, r_{k,k-1}\,\sigma_k\,\sigma_{k-1} \qquad (8)$$

Jeżeli zachowany jest ponadto warunek (6), to otrzymujemy

$$\sigma^2_{k,k-1} = \sigma^2_{k,o} + \sigma^2_{k-1,o} - 2\, r_{k,k-1}\,\sigma_{k,o}\,\sigma_{k-1,o} \qquad (9)$$

skąd bez trudu wyprowadzimy zależność

$$r_{k,k-1} = \frac{\sigma^2_{k,o} + \sigma^2_{k-1,o} - \sigma^2_{k,k-1}}{2\,\sigma_{k,o}\,\sigma_{k-1,o}} \qquad (10)$$

Jakie znaczenie posiada współczynnik korelacji $r_{k,k-1}$? Mierzy on stopień podobieństwa między strukturą cen w momencie k i w momencie k-1, przyczem ceny są każdorazowo wyrażone we wskaźnikach o podstawie O. Wobec tego wartość liczbowa $r_{k,k-1}$, zależna jest od wyboru momentu podstawowego. Współczynnik $r_{k,k-1}$ może przybrać wartość $+1$ nietylko wtedy, gdy struktura cen w porównywanych momentach jest identyczna, ale także i wtedy, gdy logarytmy cen wszyskich towarów uległy zmianom, określonym przez tę samą funkcję linjową o dodatnim współczynniku kierunkowym. Jest więc $r_{k,k-1}$ cennem uzupełnieniem miar dyspersji łańcuchowej i w dalszym ciągu niniejszej pracy znajdzie praktyczne zastosowanie. Będzie to, jak się zdaje, pierwsze opublikowane obliczenie tego współczynnika, Mills bowiem[2]) wspomina tylko o pewnych „eksperymentach", nad nim czynionych, ale nie publikuje wyników obliczeń ani też nie podaje wzorów, oznaczonych tu (9) i (10), które pozwalają na szybkie znalezienie wartości $r_{k,k-1}$ (pod warunkiem, że obliczana jest dyspersja zarówno pod względem stałej podstawy, jak i łańcuchowo). Zamiast rzeczonego współczynnika stosuje Mills[3]) zbliżony doń pod względem znaczenia „index of displacement" o następującym wzorze

$$\rho = \frac{1 - 6\ \Sigma\ d^2}{n\ (n^2 - 1)}$$

gdzie d są to różnice w kolejności (ranking) poszczególnych wskaźników cen w porównywanych momentach. A zatem i ten indeks zależny jest od doboru podstawy.

[1]) l. c. str. 258.
[2]) l. c. str. 287.
[3]) l. c. str. 288 i nast.

Pozostają do omówienia jeszcze dwie kwestje natury metodologicznej, będące w związku z mierzeniem dyspersji cen. Pierwsza z nich — to kwestja ważenia poszczególnych artykułów, przy mierzeniu dyspersji uwzględnianych. Mills dochodzi do wniosku, że średnie odchylenie, obliczone na podstawie jednakowo ważonych wskaźników cen poszczególnych artykułów, ma tendencję do przybierania większych wartości liczbowych, niż średnie odchylenie, obliczone przy zastosowaniu wag[1]). Prawdopodobnie wywiera tu wpływ moment przypadkowości, który powinien przeważyć szalę na rzecz stosowania ważonego średniego odchylenia. Dla uniknięcia skomplikowanych obliczeń można dyspersję obliczać na podstawie pewnej tylko liczby notowań (niekoniecznie zaś wszystkich notowań, wchodzących w skład wskaźnika ogólnego) o zbliżonych wagach. Ten sposób znalazł praktyczne zastosowanie w obliczeniu, przez nas przeprowadzonem.

Druga i ostatnia kwestja odnosi się do wyboru jednostki czasu, w jakiej mają być przeprowadzane perjodyczne badania dyspersji cen. Pod tym względem brak jest wszelkiej jednolitości pomiędzy poszczególnemi badaczami. Jak się zdaje, decydujące znaczenie mieć tu będą względy praktyczne, jednakże zaznaczyć trzeba, że na zwiększenie otrzymanych miar dyspersji wpływa obliczanie ich w dłuższych okresach czasu, natomiast na zmniejszenie — obliczanie na podstawie przeciętnych z pewnego czasu. Tak więc np. otrzymamy wyższą naogół wartość średniego odchylenia przy porównaniu cen obecnych z cenami z przed roku niż przy porównaniu z cenami z przed miesiąca, a niższą przy porównaniu przeciętnych cen np. z r. 1931 i 1930 niż przy porównaniu cen z 31.XII. 1931 i z 31.XII. 1930.

Obecnie przystępujemy do opisu przeprowadzonego w Instytucie Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen obliczenia dyspersji cen hurtowych w Polsce w latach 1928—1932. Obliczenie to zostało przeprowadzone w odstępach kwartalnych według poziomu cen na koniec marca, czerwca, września i grudnia, zarówno metodą łańcuchową jak i względem podstawy: przeciętna 1928 r. = 100. Jako materjału surowego użyto tych samych notowań, na których oparte jest obliczenie wskaźnika ogólnego cen hurtowych. Średnie odchylenie logarytmiczne obliczono wg. wzoru (2), podanego na str. 25 powyżej. Nadto obliczono łańcuchowe współczynniki korelacji cen (wzór 10, str. 25). Do obliczenia dypersji użyto 96 poszczególnych szeregów cen, przyczem przeważnie były to ceny konkretne, a tylko w tych wypadkach, gdy chodziło o artykuły mniejszego znaczenia, przeciętne lub wskaźniki oparte na większej liczbie notowań. Z tych 96 szeregów dwa, a mianowicie ceny cukru i spirytusu, otrzymały wagi 3, wszystkie pozostałe — wagi 1. W ten sposób suma wag (do obliczenia średniego odchylenia) wynosi 100. Zaznaczyć trzeba, że poszczególne szeregi mają o ile możności równe wagi we wskaźniku ogólnym cen hurtowych. Oto całkowity wyraz szeregów:

Żywność i używki: żyto (3 notowania), pszenica (2 not.), owies (2 not.), jęczmień (2 not.), ziemniaki (2 not.), bydło rogate (3 not.), cielęta, nierogacizna (3 not.), masło, jaja, mleko (2 not.), mąka żytnia (3 not.), mąka pszenna (2 not.), kasza jęczmienna, otręby, wołowina (3 not.), cielęcina, wieprzowina (2 not.), słonina, cukier (waga 3), spirytus (waga 3), piwo, czekolada, inne towary kolonjalne, papierosy, tytoń, machorka, sól, — razem suma wag 49.

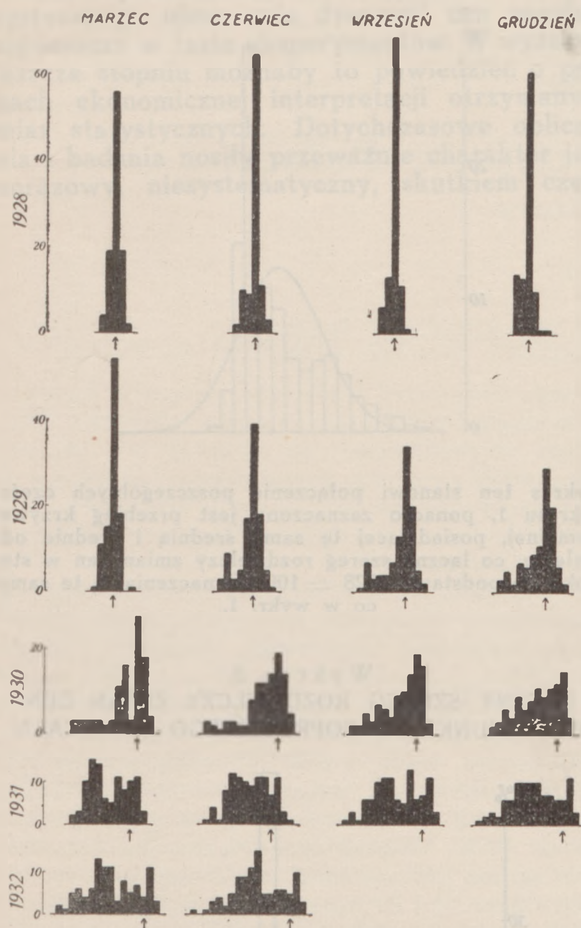
Artykuły przemysłowe: węgiel (4 not.), ropa naftowa, złom i ruda żelazna, kłody sosnowe (2 not.), kopalniaki, kłody dębowe, bawełna (2 not.), wełna, juta, skóry surowe, prod. rafineryjne, żelazo walcowane i rury (łącznie 2 szeregi), surówka żelazna, cegła, inne mineralne materjały budowlane, drewno obrobione sosnowe, inne drewno obrobione, przędza bawełniana (3 not.), przędza wełniana (3 not.), sztuczny jedwab, skóry wyprawione (2 szer.), chemikalja, maszyny i narzędzia rolnicze, wyroby gotowe dla produkcji przemysłowej (2 szeregi), urządzenia i sprzęty domowe, tkaniny bawełniane (5 szeregów), tkaniny wełniane (3 szer.), inne tkaniny, wyroby dziane i pończosznicze, odzież gotowa, obuwie gotowe, mydło,—razem suma wag 51.

MIARY DYSPERSJI CEN

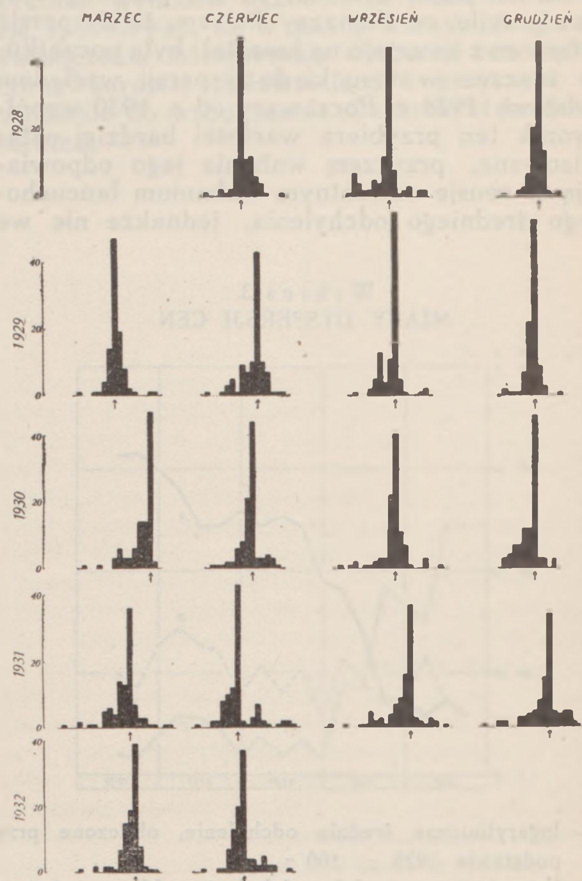
Rok i miesiąc	Dyspersja cen w stosunku do podstawy 1928 = 100		Dyspersja cen w stosunku do poprzedniego kwartału		
	Średnie odchylenie logarytmiczne	odpowiadający wzrost w %%	Średnie odchylenie logarytmiczne	odpowiadający wzrost w %%	Współczynnik korelacji
	$\sigma_{k,o}$	$N/g\,(2+\sigma_{k,o}) - 100$	$\sigma_{k,k-1}$	$N/g\,(2+\sigma_{k,k-1}) - 100$	$r_{k,k-1}$
1928 III	0.0295	7,0	—	—	—
VI	0.0363	8,7	0.0369	8.9	0.384
IX	0.0291	6.9	0.0590	13.8	0.624
XII	0.0361	8.7	0.0304	7,3	0.580
1929 III	0.0371	8 9	0.0351	8,4	0.541
VI	0,0687	17.1	0.0457	11.1	0.787
IX	0.0903	23.1	0.0567	13.9	0.779
XII	0.0951	24.5	0.0276	6.6	0.957
1930 III	0.1214	32.3	0.0522	12,8	0.917
VI	0.1266	33.8	0.0409	9.9	0.950
IX	0,1220	32.4	0.0533	13.1	0.908
XII	0.1291	34.6	0.0396	9.5	0.952
1931 III	0,1222	32.5	0.0597	14.7	0.888
VI	0.1217	32,3	0.0639	15.9	0.862
IX	0,1398	38 0	0,0720	18.0	0.857
XII	0.1492	41.0	0.0639	15.9	0.904
1932 III	0.1575	43,7	0,0432	10.5	0.962
VI	0.1567	43.4	0.0480	11.7	0.953
IX	0,1680	47,2	0.0777	19.6	0,888

[1]) l. c. str. 258.

Wykres 1.
SZEREGI ROZDZIELCZE ZMIAN CEN W STOSUNKU DO PODSTAWY 1928 = 100



Wykres 2.
SZEREGI ROZDZIELCZE ZMIAN CEN W STOSUNKU DO POPRZEDNIEGO KWARTAŁU



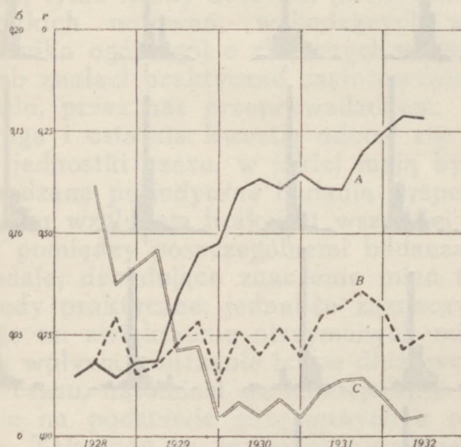
Wysokość słupków jest proporcjonalna do liczby cen, których logarytmy uległy zmianom, znajdującym się w granicach danego przedziału klasowego. Wielkość przedziałów klasowych wynosi 0,04, czemu odpowiada wzrost o 9,65%, lub spadek o 8,80%. Strzałką zaznaczone jest na każdym wykresie zero (brak zmian).

Niezależnie od obliczenia średnich odchyleń i współczynnika korelacji szeregi rozdzielcze zmian logarytmów cen poszczególnych towarów wzgl. ich grup przedstawione są w formie wykresów (wykr. 1 i 2). Jeżeli chodzi o dyspersję w stosunku do stałej podstawy, to widzimy początkowo ogromną przewagę artykułów, których ceny nie uległy zmianom zupełnie albo prawie zupełnie. Klasa, w której zawarte są zmiany cen w granicach mniejwięcej od minus do plus 5%, obejmuje więcej niż 50 pozycyj aż do marca 1929 r. Od czerwca tegoż roku rozkład liczebności staje się mniej skoncentrowany, czemu odpowiada — rzecz prosta — silny wzrost wartości odchylenia średniego. Głównym czynnikiem jest tu spadek cen płodów rolnych i niektórych surowców. Gwałtowne zwiększanie się dyspersji trwa aż do marca 1930 r., poczem na przeciąg sześciu kwartałów następuje pewna stabilizacja wartości średniego odchylenia. Koncentracja spostrzeżeń około wartości zerowej (brak zmian w stosunku do podstawy) staje się jednakże coraz mniejsza, a nawet pojawia się tendencja do utworzenia drugiej wartości modalnej. Zjawiska te stanowią odzwierciedlenie zatrzymania się spadku cen rolnych, postępującego spadku cen surowców przemysłowych i rozpoczętego spadku cen wyrobów gotowych. Do marca 1932 r. następuje okres ponownego wzrostu dyspersji, do którego przyczynił się oprócz surowców również spadek cen tych artykułów rolnych (zwierzęta i mięso), które poprzednio spadały stosunkowo mało, i wyrobów gotowych, przy mało lub wcale niezmienionych cenach artykułów skartelizowanych. Wskutek niezmienności tych ostatnich cen, będących przeważnie wyższemi od cen z r. 1928, wytworzyła się wyraźna dwumodalność szeregów. Główne maximum występuje mniej więcej w pobliżu cen, obniżonych o 40% względem 1928 r., natomiast drugorzędne maximum wciąż istnieje jeszcze w klasie cen, wyższych mniejwięcej o 10% od cen z okresu podstawowego.

Łańcuchowo obliczana dyspersja cen zmienia się w sposób dość nieregularny, przyczem występuje wyraźna sezonowość, a mianowicie zwiększanie się dyspersji w końcu września każdego roku, co wypływa ze zmian cen ziemiopłodów po zbiorach. Najwyższy poziom łańcu-

chowego średniego odchylenia przypada na okres 1931 r., gdy zachodziły bardzo znaczne przesunięcia cen zarówno rolnych jak i przemysłowych. Współczynnik korelacji $r_{k,\ k-1}$ w ciągu dwóch pierwszych lat okresu badanego rósł prawie stale, co tłómaczy się tem, że dyspersja zmian cen z kwartału na kwartał była początkowo znaczna w stosunku do dyspersji względem podstawy 1928 r. Począwszy od r. 1930 współczynnik ten przybiera wartości bardziej ustabilizowane, przyczem wahania jego odpowiadają w sensie odwrotnym wahaniom łańcuchowego średniego odchylenia, jednakże nie we

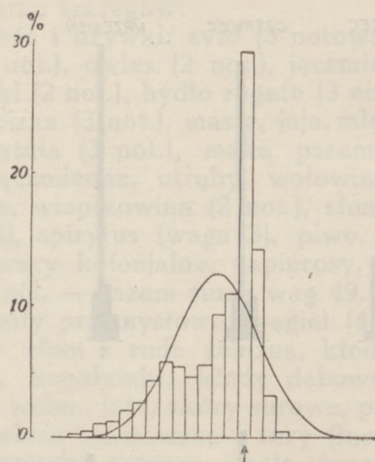
Wykres 3.
MIARY DYSPERSJI CEN



A — logarytmiczne średnie odchylenie, obliczone przy podstawie 1928 = 100 $\sigma_{k,\ o}$
B — logarytmiczne średnie odchylenie, obliczone łańcuchowo $\sigma_{k,\ k-1}$
C — współczynnik korelacji $r_{k,\ k-1}$.

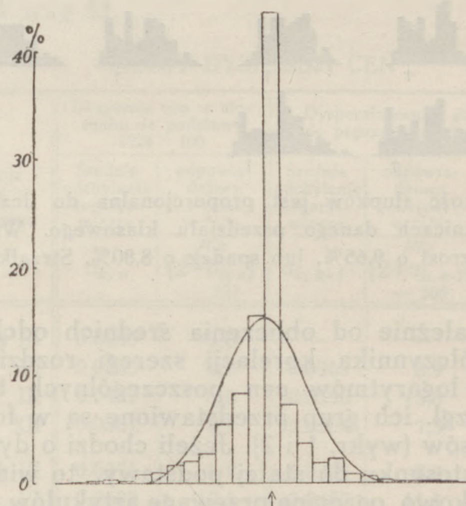
wszystkich szczegółach. Tak np. dla czerwca i grudnia 1931 r. średnie odchylenie łańcuchowe posiada jednakowe wartości liczbowe, natomiast współczynnik korelacji niższy jest dla czerwca. Oznacza to, że w czerwcu zmiany cen w większym stopniu miały charakter przesunięć w stosunku do podstawy niż w grudniu, natomiast w grudniu dyspersja w większym stopniu równoznaczna była ze zwiększeniem rozpiętości, niż w czerwcu. Wartość modalna zmian z kwartału na kwartał stale przypada w klasie, gdzie położone jest zero (p. wykr. 2), W stosunku do t. zw. normalnej krzywej liczebności wykazują oczywiście szeregi rozdzielcze zmian, obliczonych zarówno względem stałej podstawy jak i względem poprzedniego kwartału, bardzo znaczne odchylenia. Jeżeli utworzymy szeregi rozdzielcze łącznie ze wszytkich posiadanych danych, to przekonamy się, że różnica w stosunku do krzywej normalnej polega przedewszystkiem na większej koncentracji danych koło wartości modalnej, pozatem w szeregu zmian względem stałej podstawy występuje dość silna asymetrja, co wywołane jest istnieniem dużej grupy cen t. zw. sztywnych (p. wykres 4 i 5).

Wykres 4.
ŁĄCZNY SZEREG ROZDZIELCZY ZMIAN CEN
W STOSUNKU DO PODSTAWY 1928 = 100



Wykres ten stanowi połączenie poszczególnych części wykresu 1, ponadto zaznaczony jest przebieg krzywej normalnej, posiadającej tę samą średnią i średnie odchylenie, co łączny szereg rozdzielczy zmian cen w stosunku do podstawy 1928 = 100. Oznaczenia są te same, co w wykr. 1.

Wykres 5.
ŁĄCZNY SZEREG ROZDZIELCZY ZMIAN CEN
W STOSUNKU DO POPRZEDNIEGO KWARTAŁU



Wykres ten stanowi połączenie poszczególnych części wykresu 2, ponadto zaznaczony jest przebieg krzywej normalnej, posiadającej tę samą średnią i średnie odchylenie, co łączny szereg rozdzielczy zmian cen w stosunku do poprzedniego kwartału. Oznaczenia są te same, co w wykr. 2.

Nawiązując podany wyżej opis przebiegu dyspersji cen do znanego skądinąd przebiegu wahań konjunkturalnych, stwierdzić można, że okres gwałtownego wzrostu dyspersji, rozpoczęty w czerwcu 1929 r., zbiegał się z okresem silnego pogorszenia konjunkturalnego — recesji, a częściowo nawet wyprzedzał go. Stabilizacja dyspersji względem stałej podstawy odpowiada okresowi depresji konjunkturalnej, natomiast ponowny silny wzrost dyspersji w r. 1931 znajduje swój odpowiednik w „pogłębieniu de-

presji", które nastąpiło wówczas, częściowo pod wpływem wydarzeń politycznych.

Jak wspomnieliśmy na wstępie, metody statystycznego ujmowania dyspersji cen znajdują się jeszcze w fazie eksperymentów. W wyższym jeszcze stopniu możnaby to powiedzieć o próbach ekonomicznej interpretacji otrzymanych miar statystycznych. Dotychczasowe obliczenia i badania nosiły przeważnie charakter jednorazowy, niesystematyczny, skutkiem czego nie mogła się wytworzyć żadna „szkoła" interpretacji miar dyspersji cen. Oczywiście też i w naszem opracowaniu nie można odrazu stworzyć niezawodnej i wyczerpującej interpretacji wyników liczbowych, jednakże wolno się spodziewać, że w miarę wzrastającego doświadczenia interpretacja dyspersji cen będzie coraz bardziej zadowalająca i przyczyni się wydatnie do wzbogacenia diagnostyki konjunkturalnej.

MICHAŁ KALECKI i LUDWIK LANDAU

Handel włókienniczy w Polsce

Zarys struktury

WSTĘP

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA WARUNKÓW BADAŃ

Badanie handlu włókienniczego miało według zamierzeń Instytutu objąć wszystkie ważniejsze ośrodki handlu włókienniczego i w każdym dość znaczną liczbę firm, tak aby dane można było uważać za reprezentacyjne dla całości tej gałęzi. Zbieranie tych danych przeprowadzone być miało z jednej strony w drodze ankiety pisemnej, z drugiej — zbierania informacyj ustnych od powołanych z pośród przedstawicieli przedsiębiorstw handlu hurtowego i detalicznego rzeczoznawców. Warunki jednak, w jakich odbywały się te badania, skłoniły Instytut do bardzo silnego ograniczenia się w zakresie dochodzeń; wpłynęła na to mianowicie sytuacja ówczesna badanej gałęzi.

Badanie rozpoczęte było w połowie roku 1930. W ciągu lata 1930 r. przeprowadzono badania w drodze przesłuchiwań rzeczoznawców w kilku ważniejszych ośrodkach: w Łodzi, w Warszawie i we Lwowie. W tych samych ośrodkach objęto po kilkadziesiąt przedsiębiorstw handlowych ankietą pisemną, rozsyłając w kwietniu — sierpniu kwestjonarjusze; do przedsiębiorstw warszawskich i łódzkich zwrócił się Instytut bezpośrednio, do lwowskich za pośrednictwem organizacji zawodowej kupieckiej, która podjęła się rozesłania kwestjonarjuszy i zebrania wypełnionych, zobowiązania tego jednak nie wykonała. Na jesieni 1930 r. Instytut zakończył zbieranie materjałów, napływających z przedsiębiorstw warszawskich i łódzkich; ponieważ mimo prób uzupełnienia zawartych w kwestjonarjuszach danych w drodze korespondencji czy informacyj ustnych, odpowiedzi nadających się do opracowania okazała się niewielka ilość, Instytut musiałby dla uzyskania podstawy do gruntowniejszego zbadania struktury tej gałęzi handlu i jej warunków pracy rozszerzyć znacznie zakres dochodzeń, obejmując dalsze przedsiębiorstwa. W tym okresie jednak, przy pogłębiającym się ciągle, zwłaszcza w tej gałęzi, kryzysie, zupełnie nienormalnych operacjach handlowych, licznych załamaniach firm, przekształceniach w strukturze stosunków handlowych (jak np. częste przechodzenie na komis i t. p.) — rozszerzanie badań na nowe firmy wydało się nieodpowiedniem i rezygnując chwilowo z dokładnego zbadania handlu włókienniczego, postanowiono wykorzystać tylko uzyskane już w ciągu dochodzeń materjały, dające w każdym razie pogląd ogólny na panujące stosunki. Tem samem zdecydowano się również nie rozszerzać badania na inne ośrodki poza największemi zresztą dwoma — Łodzią i Warszawą (ponadto Lwowem — o ile chodzi o przesłuchania rzeczoznawców).

Czynnikiem, który w zdecydowany sposób zaciążył na wartości zbieranych materjałów, jest prymitywna organizacja handlu. Prowadzenie ksiąg handlowych jest w handlu rzadkością. Według danych władz skarbowych odsetek firm prowadzących księgi handlowe wynosił w r. 1928 wśród przedsiębiorstw IV kategorji 0,8%, III kategorji — 3%, II kategorji — 26% i dopiero dla I kategorji dochodził do 86%. Wśród przedsiębiorstw detalicznych zatem, których lwią część stanowią przedsiębiorstwa III i IV kategorji, firmy prowadzące księgi stanowią nieliczne wyjątki; kategorja II, do której należą tylko największe z przedsiębiorstw handlu detalicznego, a większość firm hurtowych, wykazuje czwartą część jako firmy prowadzące książkowość. Większość przedsiębiorstw więc zgóry skazana jest na niemożność dania jakichkolwiek ściślejszych informacyj o kosztach handlowych, ich poszczególnych składnikach i zyskach. Ale nawet dla przedsiębiorstw, prowadzących księgi handlowe, danie dokładnych informacyj w tych sprawach jest niezmiernie trudne. Zasadnicze elementy kosztów handlowych, jak koszty kredytu, są w istniejących warunkach trudne do wydzielenia: koszt ten zawarty jest w cenie towaru, w różnicy między cenami w zależności od warunków płatności. Z zawikłanych stosunków kredytowych i kapitałowych wynika też trudność określenia rentowności przedsiębiorstw. Kwestje strat na niewypłacalności odbiorców odgrywały w okresie badań poważną rolę, a ujednostajnić dane w tej dziedzinie jest trudno wogóle, a zwłaszcza w czasie kryzysu. Stosowanie się do przepisów fiskalnych też ciążyć musi nad wartością danych dla badań ekonomicznych w tych rzadkich wypadkach, gdy księgi są prowadzone. Wreszcie stwierdzić trzeba, że przy wypełnianiu — dość skomplikowanego zresztą z natury rzeczy — kwestjonarjusza niezawsze wykorzystywano z dostateczną starannością te dane, jakiemi przed-

siębiorca nawet w opisanych warunkach rozporządzał. Badanie dowiodło, że uzyskanie bliższych danych o stosunkach kapitałowych, kosztach handlowych i rentowności objętej niem gałęzi jest możliwe tylko w drodze badań bezpośrednich, przez analizę ksiąg i innych materjałów, dokumentujących tranzakcje przedsiębiorstw.

Jak wyżej już mówiono, w opracowaniu niniejszem musiano ograniczyć się do wykorzystania tych skromnych materjałów, jakie zdołano w ciągu dochodzenia zdobyć. Poniżej podane więc będą wyniki ankiety pisemnej oraz zreasumowane wyniki zbierania informacyj ustnych od rzeczoznawców; następnie przedstawione będą wnioski, jakie na tej podstawie wysnuć można co do zasadniczych kwestyj organizacji i warunków pracy handlu włókienniczego.

I.

ANKIETA PISEMNA WŚRÓD PRZEDSIĘBIORSTW HANDLU WŁÓKIENNICZEGO

Zakres ankiety, materjały otrzymane i opracowane. Ankieta objęła dwa ośrodki, mianowicie Łódź i Warszawę. W Łodzi kwestjonarjusze rozesłano do 37 przedsiębiorstw (19 hurtowych i 18 detalicznych), w Warszawie — do 56 przedsiębiorstw (26 hurtowych i 30 detalicznych). Z tych 93 przedsiębiorstw 14 nie nadesłało odpowiedzi wogóle, lub firmy okazały się już zlikwidowane; z otrzymanych 79 odpowiedzi część nie podawała żadnych danych cyfrowych wobec nieprowadzenia ksiąg, w części zaś dane te okazały się przy bliższej analizie nieprawdopodobnemi, wykazując nie dające się wytłumaczyć duże sprzeczności między poszczególnemi pozycjami; do opracowania więc nadawało się 50 kwestjonarjuszy, z których jeszcze pominięto jeden, odnoszący się do handlu połączonego z produkcją i jeden — do specjalizowanego handlu hurtowego wyrobami jedwabnemi, reprezentowanego tylko przez tę jedną firmę. W ten sposób do opracowania zakwalifikowanych zostało 21 kwestjonarjuszy dla przedsiębiorstw handlu hurtowego (10 w Łodzi i 11 w Warszawie) i 27 — detalicznego (5 w Łodzi i 22 w Warszawie). Przedsiębiorstwa hurtowe, wykazujące mniejsze odrębności lokalne, opracowano łącznie; natomiast w handlu detalicznym, bardziej uzależnionym od tych lokalnych warunków, znacznie różniących się w Warszawie i w Łodzi, nie uważano za pożądane łączyć przedsiębiorstwa z różnych miejscowości, a wobec niewielkiej liczby opracowanych kwestjonarjuszy dla Łodzi, wyniki postanowiono opublikować tylko dla Warszawy.

Podane więc poniżej wyniki opracowania odnoszą się do 21 przedsiębiorstw hurtowego handlu włókienniczego, w Łodzi i w Warszawie i do 22 przedsiębiorstw detalicznych w Warszawie. Kwestjonarjusze dla firm hurtowych były obszerniejsze i bardziej szczegółowe, dla firm detalicznych zawierały bardziej ogólnikowe pytania; wprawdzie szczegółowe kwestjonarjusze przesłano i większym firmom detalicznym, otrzymano jednak wypełnionych zbyt mało, by dały się wykorzystać do opracowania.

W opracowaniu uwzględniono odpowiedzi nie na wszystkie pytania. Kwestjonarjusz obszerniejszy (dla firm hurtowych i większych detalicznych) podzielony był na 7 części: dane porządkowe, dane ogólne (forma prawna, kapitał, personel, zmiany ogólnych obrotów, zysków i kosztów w latach 1925 — 1929 w porównaniu z ostatnim rokiem przedwojennym — 1913), obroty firmy (sprzedaż i zakupy w ostatnim roku miesiącami i rozkład sprzedaży na dni tygodnia i godziny), koszty handlowe firmy (zysk brutto, poszczególne składniki kosztów i zysk netto w latach 1928 i 1929), kalkulacja ceny sprzedażnej, tranzakcje firmy (warunki zakupu i sprzedaży), sytuacja finansowa firmy (ważniejsze pozycje aktywów i pasywów, obrót wekslowy). Niewielki materjał, jakim dysponowano — 21 firm hurtowych — nie pozwalał myśleć o ustaleniu związku między danemi charakteryzującemi sytuację firmy, a danemi ogólnemi, tak samo nie można było kusić się o porównanie ze stosunkami przedwojennemi. Rozkład zakupów i sprzedaży na miesiące w roku 1929, ulegając silnym wahaniom konjunkturalnym, nie mógł służyć za podstawę do określenia normalnych wahań sezonowych obrotów; również dane o warunkach sprzedaży i zakupu wiążą się z ówczesną sytuacją i nie mogą dawać pojęcia o normalnych warunkach tranzakcyj w tej gałęzi. W ten sposób w opracowaniu uwzględniono kwestje następujące: szybkość obrotu zapasami i całym kapitałem obrotowym; stosunek głównych elementów kosztów handlowych do obrotów; procent dorzucany do ceny zakupu w kalkulacji ceny sprzedażnej; skład aktywów i pasywów firm. Dane te umożliwiają oświetlenie sytuacji finansowej firm i struktury ich kosztów, natomiast nie jest ustalony związek tych obu kwestyj z rentownością — na materjale jednak istniejącym nie można było oprzeć nawet najgrubszego szacunku zysków i strat.

W kwestjonarjuszu skróconym dla firm detalicznych trzeba było ograniczyć się w sposób analogiczny. Opracowano więc tylko zagadnienia szybkości obrotu oraz stosunku dwóch podstawowych elementów kosztów — płac i podatków — do obrotów; danych o sy-

tuacji finansowej firm kwestjonarjusz skrócony nie zawierał. Pozatem częściowo na podstawie kwestjonarjuszy obszerniejszych, częściowo na podstawie informacyj ustnych, przeprowadzono szacunkowo kalkulację ceny w handlu detalicznym.

Wobec niewielkiej liczby objętych opracowaniem przedsiębiorstw nie można było przeprowadzić szczegółowych klasyfikacyj. Zrezygnowano więc z klasyfikacji według rodzaju towarów, stanowiących przedmiot handlu, zwłaszcza że w handlu detalicznym zazwyczaj przedsiębiorstwa nie są specjalizowane i mają wszelkie towary — bawełniane, wełniane i jedwabne. Klasyfikację więc przeprowadzono tylko według wielkości przedsiębiorstwa, biorąc przytem jako kryterjum: dla firm detalicznych — liczbę personelu, dla hurtowych, w których działalności ten moment gra mniejszą rolę — sumę obrotów.

Wyniki ankiety wśród przedsiębiorstw hurtowego handlu włókienniczego. 21 objętych opracowaniem firm podzielono według sum obrotów w roku 1928 na cztery grupy: do miljona złotych (5 firm), od 1 do 2 milj. zł. (7 firm), od 2 do 5 milj. zł. (5 firm) i powyżej 5 milj. zł. (4 firmy). W grupie najniższej znalazły się wyłącznie warszawskie firmy, w pozostałych grupach zarówno warszawskie jak i łódzkie. W podawanych niżej tabliczkach uwzględniane są za każdym razem te tylko firmy, dla których były odpowiednie dane za oba lata.

Szybkość obrotu zapasami. Jako szybkość obrotu traktowano stosunek obrotów rocznych do zapasów, t. zn. liczbę wskazującą, ile razy przeciętnie w ciągu roku obracany jest cały skład. Właściwie należałoby brać przeciętne zapasy w ciągu całego roku, w braku takich danych jednak musiano oprzeć się na stanie zapasów w końcu roku. Podział firm według szybkości obrotu przedstawia następująca tabliczka.

Szybkość obrotu zapasami	Liczba firm z obrotem							
	1928				1929			
	do 1 milj.	od 1 do 2 milj.	od 2 do 5 milj.	ponad 5 milj.	do 1 milj.	od 1 do 2 milj.	od 2 do 5 milj.	ponad 5 milj.
do 2,0	—	—	—	—	2	—	—	1
2,1— 3,0	1	—	—	—	1	—	1	—
3,1— 4,0	2	1	2	1	—	1	1	1
4,1— 5,0	1	—	—	—	1	—	—	—
5,1— 6,0	—	—	—	—	—	1	1	1
6,1— 7,0	—	1	—	2	—	—	—	—
7,1— 8,0	—	1	1	—	—	—	—	—
8,1— 9,0	—	1	—	—	—	2	—	—
9,1—10,0	—	1	—	—	—	1	—	—
ponad 10,0	—	2	2	1	—	2	2	1

Wartość środkowa liczb szybkości obrotu wynosi dla 1928 roku 6,6, dla 1929 roku — 5,4. Oznaczałoby to że pod wpływem kurczenia się obrotów i gromadzenia nadmiernych zapasów w początkach recesji, szybkość obrotu zmniejszyła się w ciągu roku o 20%. Prowadzone przez Instytut perjodyczne badania obrotów i zapasów w handlu hurtowym, obejmujące inny zespół zakładów, wykazały zmniejszenie szybkości obrotu w zbliżonych rozmiarach—o 15% [1]); zgodność taka uznana być może za wystarczającą.

Poszczególne grupy wykazują dość charakterystyczne różnice w szybkości obrotu, jakkolwiek wnioski wyciągać należy z zastrzeżeniem, że opierają się na bardzo szczupłej podstawie. W najniższej grupie (do miljona złotych obrotu rocznego) szybkość jest mała — skład obracany jest 2 — 3 razy rocznie. Wynika to prawdopodobnie stąd, że są to przedsiębiorstwa półhurtowe, sprzedające w stosunkowo mniejszych ilościach, i stąd są już w sytuacji zbliżonej do handlu detalicznego, w którym zapasy są znacznie większe, a odpowiednio szybkość obrotu mniejsza — przeciętnie niewiele ponad 2 razy w ciągu roku (p. niż.). Największa okazała się szybkość obrotu w grupie firm średnich od 1 do 2 milj. zł.: w obu latach wynosi tu ona około 9. Dla firm większych stopniowo szybkość obrotu zmniejsza się: przy obrotach ponad 5 milj. zł. rocznie wynosiła ona przeciętnie 5 — 6.

Szybkość obrotu składem nie odchyla się wiele od tej, jaką w Niemczech stwierdziła Komisja Ankietowa: i tam w rzadkich tylko wypadkach szybkość obrotu jest niższa niż 3 razy w ciągu roku, a wyższa niż 10 razy, przeciętnie wahając się około 5 — 7 razy. Należy zaś zauważyć, że niemiecki handel hurtowy, sprzedając przeważnie już bezpośrednio detalistom, podczas gdy w Polsce przeważają tranzakcje większe, z prowincjonalnymi hurtownikami, winien mieć — ceteris paribus — zapasy większe. Brak kapitału, odczuwany w Polsce, nie powoduje więc — o ile z tych materjałów sądzić można — tendencji ograniczania wielkości składu i szybszego obracania nim, a odbija się tylko na stosunkowym udziale kapitałów własnych i cudzych w kapitale obrotowym (p. niż.).

Szybkość obrotu całym kapitałem obrotowym. Ponieważ zapasy stanowią, jak dalej stwierdzimy, około połowy całego kapitału obrotowego w handlu hurtowym, szybkość obrotu całym kapitałem okazuje się mniej więcej dwukrotnie mniejszą niż obrotu zapasami. Granice, w jakich waha się obrót kapitałem, wynoszą od 1,3 do 6 razy w ciągu roku; przeciętna szybkość obrotu z 3 w r. 1928 obniżyła się do 2,5 w r. 1929, analogicznie do szybkości obrotu zapasami towarów.

Ważniejsze składniki kosztów handlowych. Wysokość *płac* w stosunku do obrotów przedstawia się jak następuje:

[1]) Konjunktura Gospodarcza, zesz. 7 z r. 1931, str. 204 i nast.

Stosunek płac do obrotów w % %	Liczba firm z obrotem							
	do 1 milj.	od 1 do 2 milj	od 2 do 5 milj.	ponad 5 milj.	do 1 milj.	od 1 do 2 milj.	od 2 do 5 milj.	ponad 5 milj.
	1928				1929			
do 1,0	—	1	1	2	—	—	1	2
1.1—2,0	1	3	1	—	—	3	—	—
2,1—3,0	3	1	1	—	3	1	2	—
3,1—4,0	—	—	—	—	1	—	—	—
4,1—5,0	—	—	—	—	—	1	—	—

Wartość środkowa stosunku płac do obrotów stanowi w 1928 r. 1,7, w następnym roku podnosi się do 2,4. Przesunięcie w kierunku podniesienia się tego stosunku następuje w r. 1929 we wszystkich grupach, będąc konsekwencją kurczenia się obrotów przy znacznej sztywności wydatków na ten składnik kosztów handlowych.

Naogół więc płace personelu stanowią w przecięciu ok. 2% sum obrotów. Szczególnie wysoki jest ten stosunek w najmniejszych firmach; wpływa na to prawdopodobnie, podobnie jak na wysokość zapasów, duży udział obrotów detalicznych, wymagających znacznie więcej pracy personelu na jednostkę obrotów (w handlu detalicznym stosunek płac do obrotów przekracza zazwyczaj 5%). W typowym handlu hurtowym koszt płac jest w stosunku do obrotów niższy, przyczem jednak nie obserwuje się stałego obniżania się tego kosztu w miarę zwiększania się obrotów: w firmach z obrotem od 2 do 5 milj. zł. stosunek płac do obrotów jest raczej trochę wyższy niż w grupie od 1 do 2 milj. i dopiero w grupie powyżej 5 milj. znacznie się obniża — poniżej 1%. Na ten początkowy brak spadku wydatków na płace oddziałuje może większa rola pracowników z grona rodziny, nie pobierających płac, w mniejszych firmach — przy nader skąpym materjale jednak nie można twierdzić, że nie jest to tylko przypadkowy przebieg.

Koszt *składek na ubezpieczenia społeczne* waha się według ankiety od 0,1 do 0,2% obrotów. Odpowiada to stosunkowi składek ubezpieczeniowych do płac, jaki daje się obliczyć według norm składek: przyjmując mianowicie przeciętną wysokość części składki, przypadającej na pracodawcę, jako 7—8% płacy, płacę zaś jako 2% obrotów (p. wvż.), otrzymuje się na koszt ubezpieczeń społecznych ok. 0,15% sumy obrotów. Dla przedsiębiorstw z wielkiemi obrotami, w których odsetek płac jest niższy, rola kosztu ubezpieczeń jest jeszcze mniejsza.

Koszt *komornego* wykazał większe wahania, nie przekraczając jednak naogół 1% obrotów. W mniejszych firmach, do miljona złotych obrotu rocznego, stosunek kosztu komornego do obrotów bliski jest naogół 1%; w większych przeważnie nie przekracza 0,5%.

Dość stały jest koszt *opału i światła* — przeważnie 0,1—0,2% obrotów.

Główne składniki kosztów administracyjnych ogółem poza podatkami — płace, ubezpieczenia społeczne, komorne, opał i światło — stanowiły według tych danych przeciętnie ok. 2% obrotów w r. 1928, ok. 3% w r. 1929, kiedy obciążenie kosztami stałemi przy zmniejszonych sumach obrotów wzrosło. W firmach z dużemi obrotami koszty te grają zupełnie niewielką rolę, przeważnie nie przekraczają 1,5% obrotów.

W porównaniu z wynikami badań niemieckiej Komisji Ankietowej koszty administracyjne handlu hurtowego w Polsce okazują się bardzo niskie. Odnosi się to przedewszystkiem do płac. Płace personelu stanowią w niemieckim hurtowym handlu włókienniczym najczęściej 3—5% sum obrotów, w wielu przedsiębiorstwach nawet 6—8%, w ani jednem zaś stosunek płac do obrotów nie okazał się niższy niż 2,4%. Tak wielka rola płac w porównaniu ze stosunkami polskiemi wynika z kilku względów. Przedewszystkiem wymienić trzeba niski poziom płac w Polsce przy niewiele różniącym się, naogół nie niższym poziomie cen wyrobów włókienniczych. Płace taryfowe pracowników handlowych wynosiły np. w hurtowym handlu włókienniczym w Berlinie (w lutym 1930 r.) dla męskiego personelu w grupie I 125—175 mk. miesięcznie, w grupie II 150—200 mk., w grupie III 180—240 mk., w grupie IV do 290 mk. w grupie V do 405 mk.; płace kobiet były o 10% niższe. Płace faktycznie stosowane były przeważnie wyższe od przewidzianych w taryfach, niekiedy o 30—40%. Przeciętna płaca wynosiła w Niemczech ok. 500 zł. miesięcznie, podczas gdy w Polsce zasadniczo nie przekraczała 250—300 zł., niekiedy była i niższa, a rzadko tylko przeciętna dochodziła do 400 zł. Poza różnicą w poziomie płac oddziałują względy, dla których personel winienby być w stosunku do obrotów liczniejszy: większy udział w Niemczech tranzakcyj drobnych (sprzedaże detalistom, krawcom); prymitywniejsza w Polsce organizacja handlu, prowadzenie w bardzo ograniczonym zakresie rachunkowości, opieranie się w większej mierze na „własnem doświadczeniu" właściciela w zaopatrywaniu się w towary, wykorzystywanie sił z rodziny i t. p.

Koszt komornego przeważnie nie odbiega w Niemczech znacznie od stwierdzonego w Polsce: w większości wypadków nie przekracza 1% obrotów, w każdym zaś razie niewiele tylko.

Przechodzimy teraz do *podatków*, jako elementu kosztów handlowych. Zasadniczą rolę gra w tej dziedzinie podatek obrotowy. Stopa podatku wynosi dla obrotów hurtowych 1%; z uwzględnieniem jednak 10%-ego dodatku nadzwyczajnego do danin oraz najwyższej dopuszczalnej normy dodatku samorządowego (25%) — 1,4%. Faktycznie podatek może odchylać się od tych norm odpowiednio do odchylenia przyjętej przez komisję szacunkową sumy od rzeczywistych obrotów. Pewne pojęcie o tych odchyleniach dawać może materjał ankiety. Wynika z niego, że według danych objętych ankietą firm podatek, stanowiąc przeważnie 1,1—1,4%, dochodził niekiedy do 1,7—1,8%, co oznaczałoby podniesienie o ok. 30% deklarowanych przez firmy obrotów; w jednym tylko wypadku przedsiębiorstwo (z grupy najniższej, do miljona złotych obrotu) wykazało obciążenie

podatkiem obrotowym znacznie wyższe — 4%; w tym wypadku suma, wyznaczona przez komisję szacunkową, przekraczała kilkakrotnie sumę, deklarowaną przez firmę. Z materjałów ankiety wynikałoby więc, że nagół obciążenie podatkiem obrotowym przy przyjęciu podanych przez firmy obrotów wynosi około 1,5%; różnice przytem między rokiem 1928 i 1929 nie wykazują jakichkolwiek stałych tendencyj; niema też żadnych charakterystycznych różnic między obciążeniem przedsiębiorstw różnej wielkości.

Przy obliczaniu ogólnego obciążenia podatkowego uwzględniono także podatek dochodowy, który teoretycznie nie powinien być traktowany jako element kosztów, lecz jako danina pobierana z czystego dochodu. Pozatem wchodzą tu w rachubę opłata za świadectwo przemysłowe, opłaty stemplowe, podatek lokalowy i inne podatki państwowe i komunalne. Podział firm według wysokości ogółu podatków w stosunku do obrotów przedstawia się w sposób następujący:

Stosunek podatków do obrotów w °/₀	Liczba firm	
	1928	1929
1,1 — 1,5	2	1
1,6 — 2,0	8	5
2,1 — 2,5	4	8
2,6 — 3,0	1	1
ponad 3,0	2	2

Wartość środkowa stosunków tych wynosi w 1928 r. 1,9%, w 1929 r. 2,3%. Ponieważ sumy podatku obrotowego nie wykazywały naogół podnoszenia się w stosunku do obrotów, wynika to z silniejszego obciążenia innemi podatkami. Wpłynąć na to mogły dwa względy: 1) nieelastyczność podatków stałych (lokalowego, opłaty za świadectwa), które rosną zatem w stosunku do obrotów przy kurczeniu się ich; 2) opóźnione przystosowywanie się do rozmiarów działalności podatku dochodowego, który w 1929 r. pobierany był od dochodów z 1928 r., a więc z okresu, kiedy dochody i obroty były znacznie większe. W rezultacie, podczas gdy w 1928 r. obciążenie najczęściej wynosiło 1,5 — 2,0%, w 1929 r. typowym stał się stosunek podatków do obrotów w wysokości 2,0 — 2,5%.

Wyniki badań niemieckiej Komisji Ankietowej dają nieco niższe liczby przeciętnego obciążenia podatkowego, przy ogromnej zresztą rozbieżności między danemi dla różnych firm, a nawet dla różnych lat w tej samej firmie. Stosunek podatków do obrotów wynosi przeważnie 1 — 1,5%, przyczem jednak do obliczenia tego nie są wliczone podatki osobiste wraz z dochodowym.

Łącznie z podatkami *koszty administracyjne* zbadanych firm wynoszą przeciętnie 4% obrotów w 1928 r., 5,5% w 1929 r., przyczem głównemi składnikami równej prawie wysokości są tu płace personelu i podatki. Koszty te nie są w sumie ogólnej wyższe od przeciętnego obciążenia obrotów w Niemczech samemi tylko kosztami płac.

Z innych składników kosztów handlowych, ankieta pozwala w pewnej mierze uchwycić koszty prowizyj oraz straty z powodu niewypłacalności dłużników. Natomiast zupełnie nie można zorjentować się na tej podstawie w kosztach transportu i kredytu, gdyż koszty te mieszczą się zazwyczaj całkowicie lub przynajmniej w części w cenie towaru i nie są oddzielnie księgowane. Różnica w cenie towaru w zależności od warunków płatności stanowi w gruncie rzeczy koszt kredytu, który jednak rachunkowo nie daje się uchwycić. O ile koszty transportu nie są składnikiem większej wagi, o tyle koszt kredytu przy skąpych kapitałach własnych handlu i posługiwaniu się głównie kapitałem pożyczonym oraz przy drożyźnie kredytu stanowi czynnik pierwszorzędnego znaczenia; oświetlenie jego jednak przy panowaniu niezorganizowanych form kredytu (rzadko tylko korzystanie z kredytu bankowego, a zasadniczo z kredytu dostawców i osób prywatnych) wymagałoby szczegółowych i trudnych badań. Handel hurtowy, korzystający z kredytu dostawców, z drugiej zaś udzielając go swym odbiorcom-detalistom, staje się właściwie organem aparatu kredytowego, od tej też strony jego działalności zależą może w głównej mierze wyniki operacyj.

Koszt *prowizyj* kształtował się w objętych ankietą firmach jak następuje:

Stosunek prowizyj do obrotów w °/₀	Liczba firm	
	1928	1929
do 0,5	9	3
0,6 — 1,0	4	9
1,1 — 1,5	—	—
1,6 — 2,0	1	1
2,1 — 2,5	—	1

Prowizje naogół nie przekraczają 1% obrotów, przeciętnie zaś wahają się około 0,5% (wartość środkowa stosunków wynosi w 1928 r. 0,5%, w 1929 r. 0,6%). W 1929 r. odsetek prowizyj podniósł się nieco: podczas gdy w 1928 r. w większości firm prowizje nie przekraczały 0,5% obrotów, w 1929 r. wynosiły przeważnie 0,6 — 1,0%; było to może w związku z zaostrzeniem się konkurencji przy spadku obrotów.

W Niemczech koszt prowizyj jest wyższy, wynoszą one z reguły ponad 1%, niekiedy dosięgają 3,5%. Wynika to nie tyle z szerszego stosowania tego systemu wynagrodzenia, ile przedewszystkiem z wyższego poziomu płac: prowizja, która jest swego rodzaju surogatem płacy, musi się do niej swą wysokością przystosować.

Dane o *stratach* budzą większe wątpliwości, gdyż kwoty wykazywane w tej rubryce mogą się znacznie różnić w zależności od systemu dokonywania odpisów. Liczby wykazane w an-

kiecie w stosunku do sum obrotów są następujące:

Stosunek strat na dłużnikach do obrotów w %	Liczba firm 1928	1929
do 1.0	9	2
1.1 — 2.0	2	4
2.1 — 3.0	1	—
3.1 — 4.0	1	5
4.1 — 5.0	1	—
5.1 — 6.0	—	1
6.1 — 7.0	—	1
7.1 — 8.0	—	1

W 1928 r. wartość środkowa stosunku strat do obrotów wynosiła 0,4%; dla znacznej większości firm straty nie przekraczały 1% obrotów, wyższe zaś niż 2% wykazały tylko trzy firmy z 14 badanych. W 1929 r. sumy strat gwałtownie się podnoszą. Wynika to ze zwiększenia się niewypłacalności po nadejściu ogólnego kryzysu, być może, że także straty, jakie poniesione zostały już w 1928 r., w czasie „branżowego" kryzysu włókienniczego, lecz jeszcze wtedy nie traktowane jako definitywne, odpisywane były po pogorszeniu się sytuacji w r. 1929. Stopień, w jakim wzrosły straty w 1929 r., daleki jest od jednolitości. Jest to zrozumiałe, gdyż niewypłacalności dotykać mogą przypadkowo jedne firmy w stopniu silniejszym, inne w słabszym; pozatem jednak odbiły się tu prawdopodobnie także wspomniane wyżej różnice w systemie odpisywania strat. Wykazane przez firmy straty wynoszą najczęściej 3—4% (wartość środkowa — 3,1%); przypuszczać można, że straty rzeczywiste były jeszcze wyższe.

Kalkulacja ceny sprzedażnej. Zasady kalkulacji objęte były pytaniami kwestjonarjusza co do systemu określania nadwyżki kalkulacyjnej. Odpowiedzi na te pytania mają charakter luźnych szacunków, przyczem podawane w okresie ostrego przesilenia w stosunkach handlowych, odbijają prawdopodobnie często nienormalne warunki kryzysowe: podczas gdy jedne firmy podawały zasady, jakiemi normalnie kierują się w kalkulowaniu ceny sprzedażnej, inne opierały się na tranzakcjach faktycznie w tych czasach dokonywanych. Innym czynnikiem, powodującym silne rozbieżności w danych o wysokości nadwyżki kalkulacyjnej, jest różnica między ceną gotówkową, a płaconą przy kupnie na kredyt; przeważnie prawdopodobnie brano jako cenę zakupu tę ostatnią cenę, uważając skonto otrzymywane za gotówkę za zwrot kosztu oprocentowania kapitału, nie uwzględnionego w kosztach kandlowych; niektóre firmy jednak liczyły, jak się zdaje, nadwyżkę w stosunku do tej niższej ceny, podając ją w znacznie wyższych liczbach od innych. Wreszcie niektóre przedsiębiorstwa podawały nadwyżkę „netto", potrącając oczywiście pewne elementy kosztów handlowych, bez bliższych jednak wyjaśnień; te dane pominięto w opracowaniu, jako nieporównalne z innemi, ale możliwe jest, że i w uwzględnionych danych niekiedy część kosztów jest potrącana i nadwyżka wobec tego podawana zbyt niska.

Podział firm według przeciętnej wysokości nadwyżki kalkulacyjnej jest zgodnie z danemi ankiety następujący:

Nadwyżka kalkulacyjna w %	Liczba firm	Nadwyżka kalkulacyjna w %	Liczba firm
3	1	10	2
4	1	11	—
5	2	12	1
6	2	13	—
7	2	14	—
8	—	15	1
9	3	16	1

Nadwyżka waha się od 3 do 16%, w większości wypadków (11 firm na 16) wynosi 5—10%: jako wartość środkową otrzymujemy 8%.

Jak widzieliśmy wyżej, główne składniki kosztów administracyjnych wynosiły w 1928 r. ok. 4%, prowizje i straty — ok. 1%; nadwyżka kalkulacyjna w wysokości 8% zostawiałaby po potrąceniu tych elementów kosztów handlowych ok. 3%, t. j. w każdym razie niewiele więcej niż wymagać musi pokrycie nieuwzględnionych tu kosztów — kosztu dyskonta, transportu i t. d. Oczywiście gorzej przestawiała się sytuacja w r. 1929, kiedy koszty ze stratami na dłużnikach wynosiły przeciętnie niemniej niż 10%. Jakkolwiek na podstawie tych niezmiernie skąpych materjałów, jakiemi tu rozporządzamy, niepodobna stawiać wniosków stanowczych, stwierdzić można, że zysk hurtownika polega w pierwszym rzędzie na rabacie uzyskiwanym od dostawcy, pozatem zaś na różnicy między ceną zasadniczą, w stosunku do której obliczana jest nadwyżka kalkulacyjna, a niższą ceną płaconą przy regulowaniu należności gotówką — czy różnicę tę inkasuje hurtownik czy też osoby, finansujące go, zależy od stosunków kapitałowych, od udziału środków własnych i pożyczonych w kapitale obrotowym firmy.

Nadwyżka kalkulacyjna, jaką wykazały firmy handlu hurtowego włókienniczego w Niemczech w dochodzeniach Komisji Ankietowej, jest znacznie wyższa i waha się przeważnie w granicach od 15 do 25%. Należy jednak podkreślić, że nie może ona być porównywana wprost z nadwyżką stosowaną w Polsce. Hurtownicy niemieccy, badani przez Komisję, zakupując towary bezpośrednio od producentów, sprzedają je bezpośrednio detalistom lub innym analogicznym odbiorcom: krawcom, kupcom domokrążnym i t. p. W ten sposób hurtownik jest jedynym pośrednikiem między producentem a detalistą. Jego nadwyżka kalkulacyjna obejmuje całą marżę między ceną producenta a ceną płaconą przez zakupującego niewielkie ilości detalistę. W Polsce wielki hurtownik nie jest tem jedynem ogniwem pośrednictwa: drobny handel, zwłaszcza miasteczkowy, nie dociera do tych hurtowników, zakupuje u prowincjonalnych hurtowników i pół-

hurtowników, ci zaś dopiero są odbiorcami bezpośrednimi składów łódzkich i warszawskich. W ten sposób powstaje dłuższy łańcuch pośrednictwa, między poszczególne jego ogniwa rozkładają się koszty i zyski tej działalności. Drugim względem zasadniczym jest kwestja udziału kapitału, którego koszt i z którego dochód wchodzą w Niemczech do kalkulacji kosztów, nadwyżki i zysku, w Polsce zaś nie dały się uchwycić i w nadwyżce kalkulacyjnej, jak mówiliśmy wyżej, naogół uwzględniane nie były.

Sytuacja finansowa firm. Analiza sytuacji finansowej firm opiera się na następujących danych. Z części kwestjonarjusza, poświęconej zasadniczo tej kwestji, wyciągnięto dane o zasobach gotówkowych (gotowizna w kasie i salda debetowe rachunków bieżących i wkładów) i należnościach od odbiorców (wekslowych i w kredycie otwartym) oraz o długach u dostawców (wekslowych i w kredycie otwartym), w bankach i u wierzycieli prywatnych; pozatem z danych ogólnych otrzymano stan zapasów i uzupełniając w ten sposób dane o gotówce i należnościach, określono kapitał obrotowy; różnicę między nim a długami potraktowano jako kapitał obrotowy własny. Oczywiście ujęcie to jest znacznem uproszczeniem rzeczywistości i rościć pretensyj do dokładnego przedstawienia sytuacji nie może: sposób określania wartości zapasów niewątpliwie nie był identyczny w różnych firmach (kwestjonarjusz polecał podawanie po cenach zakupu); nie są uwzględnione wszelkie postaci aktywów — pomijana jest wartość inwentarza firmy, a zwłaszcza nieruchomości: dzięki temu suma, traktowana jako kapitał obrotowy własny, może okazać się ujemna, nie dowodząc, że pasywa są istotnie wyższe od ogółu aktywów firmy. W każdym razie nawet to obliczenie daje pewne pojęcie o stosunkach finansowych.

Stosunek kapitałów własnych i długów przedstawiony jest w następujących tabliczkach:

%	Liczba firm z danym stosunkiem %-owym do kapitału obrotowego					
	kapitału własnego		długów u dostawców			
			wekslowych		w otwartym kredycie	
	1928	1929	1928	1929	1928	1929
ujemny	3	1	—	—	—	—
0 — 10	3	5	7	7	—	1
11 — 20	4	1	—	1	2	1
21 — 30	—	4	2	3	2	2
31 — 40	1	—	1	1	3	2
41 — 50	—	1	2	1	2	4
51 — 60	1	1	1	1	2	2
61 — 70	2	—	—	1	1	—
71 — 80	—	1	1	—	—	—
81 — 90	1	1	—	—	2	—
91 — 100	—	—	1	—	1	3

Przeciętny stosunek kapitałów własnych do ogółu kapitału obrotowego (w ujęciu jakie wyżej przedstawiliśmy) wynosił u zbadanych hurtowników 15—20%. Około ²/₃ tych firm miało kapitał własny nie przekraczający 30% kapitału obrotowego. W 1929 r. przytem wykazany jest pewien wzrost (dla 1928 r. medjana 13%, dla 1929 r. 22%), który mógł wyniknąć w związku ze zjawiskami kryzysowemi nabywania towarów po niższych cenach, wykorzystywania wysokich rabatów i norm skonta za gotówkę, zwłaszcza że zachęcało to do inwestowania lokowanych dotąd gdzieindziej sum w kapitale obrotowym przedsiębiorstw; w znacznej części jednak wzrost ten prawdopodobnie nie był zrealizowany, pozostając w postaci należności u niewypłacalnych odbiorców.

Wobec małego udziału kapitałów własnych większość środków, 80% kapitału obrotowego, uzyskuje handel hurtowy w drodze kredytu. Jest to w niewielkiej części kredyt bankowy: z uwzględnionych 15 firm trzy tylko wykazały zadłużenie w bankach; w objętych ankietą firmach mało też korzystano z kredytu prywatnych wierzycieli (4 firmy); w większości więc jest to kredyt uzyskiwany od dostawców (lub raczej — przeważnie — za pośrednictwem dostawców, przemysł bowiem też w przeważającej mierze posługuje się kapitałami pożyczonemi). Kredyt ten otrzymują hurtownicy bądź w postaci wekslowego bądź otwartego kredytu; figuruje on przytem w zestawieniach naszych „per saldo", hurtownik bowiem, kupując towar na weksle, posługuje się przedewszystkiem wekslami swoich odbiorców („klientowskiemi"), a raczej niechętnie wystawia własne weksle; weksle te, żyrowane przez hurtownika, stanowią bilansujące się jego należności i zobowiązania, które zasadniczo nie były w ankiecie wykazane. To właśnie sprawiło, że stosunek kredytu wekslowego do otwartego wyraża się stosunkiem — w przybliżeniu — 1:2 na korzyść kredytu otwartego.

Kapitał obrotowy handlu hurtowego w bardzo niewielkiej części tylko trzymany jest w gotówce, a zasadniczo stanowią go: zapasy i należności u odbiorców.

Gotowizna — w ścisłem znaczeniu i w postaci pozostałości na rachunkach bieżących łącznie — stanowi przeciętnie ok. 3% kapitału obrotowego; w 1928 r. zaledwie w dwóch firmach odsetek gotowizny przekraczał 5% (w większej liczbie firm był wyższy w końcu 1929 r., kiedy rozpoczynało się we włókiennictwie załamanie stosunków kredytowych). Zapasy i należności u odbiorców stanowią w przecięciu po połowie kapitału obrotowego. Jednakowy udział należności i zapasów świadczy, że zapasy towarów otrzymywanych przez detalistów na kredyt od hurtowników są mniej więcej równe zapasom hurtowników; ponieważ zaś zapasy detalistów ogółem są 2½—3 razy większe niż hurtowników (szybkość obrotów handlu hurtowego wynosiła w 1928 r. 6,6, detalicznego — 2,6), wynika stąd, że 30—40% zapasów handlu detalicznego finansowanych jest kredytem udzielanym przez hurtowników. Oznacza to, że poza pośrednictwem kredytowem, jakie wykonywa handel hurtowy, przekazując ze swem żyrem weksle odbiorców dostawcom swoim, dość znaczną część zapasów

detalistów finansuje hurt w sposób bezpośredni, zresztą też przeważnie nie ze środków własnych, jak wykazała wyżej analiza pasywów — biorąc to finansowanie na swoje ryzyko. W tej funkcji handlu hurtowego właśnie tkwi w pierwszym rzędzie jego racja bytu. Gdy finansowanie to jednak odbywa się z własnych środków, wówczas handel gra rolę czynnika łagodzącego skutki lokalnych błędów w rozprowadzaniu towarów, pokrywającego własnemi środkami ich konsekwencje; przy finansowaniu detalu przez hurt ze środków obcych, otrzymywanych za pośrednictwem producentów, handel hurtowy przestaje chronić przemysł od tych skutków, a staje się aparatem technicznym umożliwiającym stosunki kredytowe z handlem detalicznym — dzięki temu staje się względnie łatwem zastępowanie samodzielnych hurtowników komisantami, składami fabrycznemi i t. p., i faktycznie zjawiska takie wystąpiły w szerszym zakresie podczas kryzysu.

W Niemczech handel hurtowy jest znacznie bardziej uniezależniony od producentów, opierając się w pierwszym rzędzie na własnych środkach i na kredytach bankowych. Określanie stosunków analogicznych do obliczonych dla Polski nie jest na podstawie opublikowanych danych niemieckiej Komisji Ankietowej możliwe; porównanie sum kapitału własnego z wartością zapasów wykazuje, że kapitał własny jest zazwyczaj wyższy od wartości zapasów, niekiedy bardzo znacznie (2—3 razy), w rzadkich tylko wypadkach spada silniej poniżej tej wartości; mimo więc powszechnego stwierdzania utraty dużej części kapitału podczas inflacji, handel niemiecki ma w dużej części kapitał obrotowy pokryty własnemi środkami. Środki te uzupełniane są w dużej mierze kredytami bankowemi, z których korzystali wszyscy prawie przesłuchani przez Komisję rzeczoznawcy. W tych warunkach w stosunkowo niewielkiej mierze korzysta handel z kredytu producentów: szereg rzeczoznawców stwierdził, że wszystkie zakupy robi za gotówkę, wykorzystując w ten sposób najwyższe normy skonta (lub nawet płacąc zgóry przy zamówieniu, aby otrzymać specjalne „Antizipationszinsen"); pozatem wykorzystywany jest kredyt otwarty w terminie, nie pociągającym płacenia odsetków (zazwyczaj do 60 dni), stosunkowo mała zaś część obrotów pozostaje w otwartym kredycie dłużej lub kryta jest wekslami.

W y n i k i a n k i e t y w ś r ó d p r z e d s i ę b i o r s t w d e t a l i c z n e g o h a n d l u w ł ó k i e n n i c z e g o. 22 firmy warszawskie objęte opracowaniem podzielono według liczby personelu (najemnego i zatrudnionych członków rodziny) w r. 1928 na dwie grupy: od 2 do 7 pracowników i od 8 do 20 pracowników. Także i tu w zestawieniach tablicowych uwzględniane są za każdym razem te tylko firmy, które dostarczyły odnośnych danych dla obu lat, 1928 i 1929.

Szybkość obrotu zapasami. Podział firm według szybkości obrotu przedstawia się, jak następuje:

Szybkość obrotu zapasami	Liczba firm zatrudniających osób personelu			
	2 — 7	8 — 20	2 — 7	8 — 20
	1928		1929	
1.0 — 1.5	2	2	2	1
1.6 — 2.0	2	1	2	2
2.1 — 2,5	3	3	4	3
2.6 — 3.0	5	1	3	1
3.1 — 3.5	1	—	2	—
3.6 — 4.0	1	—	1	—
ponad 4.0	1	—	1	—

Wielkość firm	Przeciętna szybkość obrotu (wartość środkowa)	
	1928	1929
Ogółem . .	2,4	2,4
2— 7 osób pers. . .	2.4	2.5
8—20 osób pers. . .	2,3	2.2

Wartość środkowa liczb szybkości obrotu wynosi zarówno dla r. 1928 jak i r. 1929 2,4 t. zn. jest mniej więcej $2\frac{1}{2}$ razy mniejsza niż w hurcie. W przeciwieństwie do hurtu nie miało tu, jak widzimy, miejsca zmniejszenie szybkości obrotów, co tłumaczy się faktem, że na obrotach detalicznych w Warszawie recesja w r. 1929 nie odbiła się: obroty firm rozpatrywanych były w r. 1929 nawet nieco wyższe niż w r. 1928. Istotnej różnicy w szybkości obrotu mniejszych i większych przedsiębiorstw, jak widać z powyższego zestawienia, skonstatować się nie daje.

Podobnie jak w hurcie, porównanie z wynikami niemieckiej Komisji Ankietowej nie wykazuje większej szybkości obrotu w detalu polskim niż niemieckim, czego możnaby było oczekiwać w związku ze szczupłością kapitałów obrotowych w Polsce. Przeciętna szybkość obrotu 791 firm niemieckich wynosiła w 1927 r. 2,7.

Ważniejsze składniki kosztów handlowych
Wysokość *płac* (wraz ze świadczeniami socjalnemi) w stosunku do obrotów przedstawiają następujące tabliczki:

Stosunek płac do obrotów w $^0/_0$	Liczba firm zatrudniających osób personelu			
	2 — 7	8 — 20	2 — 7	8 — 20
	1928		1929	
1,1 — 2.0	2	—	2	—
2,1 — 3,0	2	—	1	—
3,1 — 4.0	1	1	1	—
4,1 — 5.0	3	—	4	1
5,1 — 6,0	2	3	2	3
6.1 — 7,0	—	—	1	—
7,1 — 8.0	2	—	—	—
8,1 — 9.0	—	—	1	—
9,1 — 10.0	1	2	2	1
ponad 10,0	2	—	1	1

Wielkość firm	Przeciętny stosunek płac do obrotu (wartość środkowa)	
	1928	1929
Ogółem . .	5,5	5,5
2— 7 osób pers. . .	4.4	5,1
8—20 osób pers. . .	5,9	5.8

Wartość środkowa stosunku płac do obrotów wynosi zarówno w 1928 r. jak i w 1929 r. 5,5%, a więc mniej więcej 3 razy więcej niż w hurcie. Tak samo jak w szybkości obrotów, nie zaszły tu w przeciwieństwie do hurtu żadne zmiany z r. 1928 na r. 1929, ponieważ, jak wyżej mówiliśmy, poziom obrotów detalu warszawskiego nie uległ jeszcze w r. 1929 obniżeniu. W firmach większych stosunek płac do obrotów jest wyższy, co wynika głównie z większego stopnia zatrudnienia w mniejszych firmach członków rodziny.

Tak samo jak hurt, wykazuje niemiecki detal wyższy stosunek płac personelu do obrotów niż detal polski: przeciętny stosunek płac do obrotów 210 firm, zbadanych przez niemiecką Komisję Ankietową, w r. 1926 wynosił przeszło 8,2%. Różnica między Niemcami a Polską (a właściwie Warszawą) nie jest tu tak znaczna jak w hurcie, który ma w Niemczech dość odmienną niż w Polsce strukturę; ponadto do mniejszej rozpiętości w detalu niż w hurcie obu krajów przyczynia się fakt, że poziom płac pracowników detalu w Polsce (a właściwie w Warszawie) nie jest o tyle niższy od płac pracowników niemieckich, jak to ma miejsce w hurcie: według danych naszej ankiety oszacować można płacę przeciętną na 200 do 300 zł. miesięcznie, według ankiety niemieckiej — na 100 do 200 marek. Różnica w wysokości płac nie wystarcza do wytłumaczenia rozpiętości między niemieckim i polskim odsetkiem płac, która wynika również z liczniejszego stosunkowo w Niemczech personelu, zwłaszcza najemnego.

Przechodzimy teraz do rozpatrzenia *obciążenia podatkowego*.

Stosunek podatków do obrotów w %	Liczba firm 1928	1929
1,5 — 2,0	1	—
2,1 — 2.5	1	2
2.6 — 3.0	5	4
3.1 — 3.5	6	6
3.6 — 4,0	4	4
4.1 — 4,5	1	1
4.6 — 5.0	—	1
5.1 — 5.5	—	1
5.6 — 6,0	2	1

Wartość środkowa wynosiła zarówno w roku 1928 jak i w r. 1929 — 3,3%. Na podatek obrotowy przypada tu jeszcze większa część ogółu podatków niż w hurcie, ponieważ dla detalu jego stawka jest dwa razy wyższa, t. zn. dochodzi do 2,8% wobec 1,4% w hurcie. Różnica wartości środkowych stosunku podatków do obrotu w hurcie i detalu wynosi w 1928 r. 3,3 — 1,9 = 1,4%, t. zn. odpowiada właśnie różnicy w stawkach podatku obrotowego. W roku 1929 obciążenie podatkowe hurtu podnosi się do 2,3%, podczas gdy w detalu pozostało ono bez zmiany: wynika stąd, że zwiększenie się obciążenia podatkowego w hurcie było skutkiem kurczenia się obrotów (patrz str. 34), które w detalu warszawskim, jak to już kilkakrotnie nadmienialiśmy, nie miało miejsca.

Jak widać z przytoczonej wyżej tabliczki, stosunek podatków do obrotów wykazuje dla poszczególnych firm znaczne odchylenia; tłumaczą się one głównie, podobnie jak w hurcie, różnicą między deklarowaną sumą obrotów a sumą przyjętą przez komisję szacunkową. Dla poszczególnych firm rozpiętość ta, sądząc na podstawie porównania poszczególnych stosunków podatków do obrotów z ich wartością środkową, sięgała 80%, dla 3/4 ogólnej liczby firm nie przekraczała jednak 20%.

Porównanie z Niemcami wykazuje, że obciążenie tam detalu jest znacznie mniejsze niż w Polsce: przeciętny stosunek podatków do obrotów dla 210 firm niemieckich wynosi w roku 1926 według Komisji Ankietowej tylko 2,2%.

O innych pozycjach kosztów handlowych kwestjonarjusze naogół informacyj nie dają. Według danych z czterech firm, kóre wypełniły obszerniejsze kwestjonarjusze, oszacować można przeciętne koszty komornego na mniej więcej 2% obrotu. Za pewien sprawdzian służyć tu może fakt, że odsetek ten dla hurtu wynosi 0,5—1% i że szybkość obrotu w detalu jest przeciętnie 2½ razy mniejsza; jeżeli założyć, że koszt lokalu jest mniej więcej proporcjonalny do wielkości składu, to otrzymamy dla detalu odsetek bliski 2%. Łączne więc koszty personelu, podatków i komornego wynosiłyby przeciętnie 5,5+3,3+2 = 10,8%. Nie uwzględniono jeszcze kosztów opału i światła, kredytu (może tu chodzić zarówno o „prywatne" pożyczki finansowe, jak i dyskonto weksli klientów — ok. 25% obrotów badanych firm odbywało się na kredyt), reklamy, manka przy sprzedaży i t. d. Wydaje się, że suma tych innych kosztów jest niemniejsza od 4% — już samo manko przy sprzedaży sięga 2—3%; wątpliwe jest zresztą także, by była znacznie wyższa. Będziemy więc, jak się zdaje, dość bliscy prawdy, jeśli odsetek ogółu kosztów w stosunku do obrotu ocenimy w okrągłych liczbach na 15%. W Niemczech przeciętny odsetek kosztów wynosił dla 210 zbadanych firm blisko 20%.

Kalkulacja ceny sprzedażnej. Wobec braku danych o kalkulacji w większości kwestjonarjuszy wypełnionych przez badane firmy, oprzeć się musieliśmy na wspomnianych już wyżej czterech wypełnionych obszerniejszych kwestjonarjuszach oraz na pięciu przesłuchaniach ustnych. Procent dorzucany przeciętnie w danej firmie do ceny zakupu (oczywiście, że procent ten jest mniejszy dla towarów standartowych, a większy dla towarów modnych lub fantazyjnych) wahał się przeważnie między 20 a 30% (tylko w jednej firmie wynosił on mniej niż 20%); jako przeciętny procent dorzucany przyjąć można 25%. Ponieważ badane firmy detaliczne nie otrzymywały rabatu od ceny zakupu (jak to ma miejsce w hurcie), odnośna suma stanowi jednocześnie zysk brutto firmy, który wynosi zatem 25:125 = 20% obrotu. Ponieważ koszty handlowe oszacowaliśmy na 15% obrotu, zysk właściciela wynosiłby 5%, w czem tkwi już także wyna-

grodzenie za jego pracę. Liczba ta jest zgodna z nielicznemi zresztą wynikami bezpośredniemi: zysk 6 firm, które dostarczyły odnośnych danych (4 — drogą wypełnienia obszernych kwestjonarjuszy i 2 — w ustnych przesłuchiwaniach) wahał się od 3 do 6,5%. W Niemczech ocenić można na podstawie badań Komisji Ankietowej przeciętny procent dorzucany na 40—50%, czyli w przecięciu mniej więcej 45%, co stanowi zysk brutto w wysokości ok. 30% obrotu; zysk właściciela wynosiłby więc przy kosztach równych ok. 20% obrotu znacznie więcej niż w Polsce — ok. 10%.

Szacunkowa kalkulacja cen detalicznych materjałów włókienniczych (w%-ach obrotu):

Składniki kalkulacji	Polska	Niemcy
Nadwyżka kalkulacyjna ogółem .	20,0	30,0
Koszty ogółem	15,0	19,6
Płace i świadczenia socjalne . .	5,5	8,2
Podatki	3,3	2,0
Lokal	2,0	2,9
Inne koszty	4,2	6,5
Zysk	5,0	10,4

II.

INFORMACJE RZECZOZNAWCÓW

Informacje te częściowo wykorzystane były powyżej przy uzupełnianiu i wyjaśnianiu materjałów uzyskanych z ankiety pisemnej. Pozatem można na tej podstawie skreślić w kilku słowach organizację i sposób pracy przedsiębiorstw handlowych.

Handel hurtowy. Jak już mówiono wyżej przy analizie ankiety pisemnej, firmy „wielkich hurtowników", głównych odbiorców fabryk włókienniczych, nie są jedynemi ogniwami w łańcuchu pośrednictwa między producentem a detalistą: są tylko ogniwem początkowem, do którego nawiązują mniejsi, prowincjonalni hurtownicy (oczywiście część detalistów, zwłaszcza w dużych miastach, zakupuje bezpośrednio u wielkich hurtowników lub nawet u producentów). Z tem wiąże się organizacja przedsiębiorstwa: naogół niema dużego personelu, nawet w przedsiębiorstwach z najpoważniejszemi sumami obrotów jest po kilkanaście, a w każdym razie niewiele ponad 20 osób personelu. Firmy są zasadniczo jednoosobowemi lub spółkami zwykłemi, spółki akcyjne i z ograniczoną odpowiedzialnością zdarzają się w nielicznych wypadkach. Właściciel względnie współwłaściciele przedsiębiorstwa są zarazem kierownikami, a sposób prowadzenia spraw opiera się wyłącznie na doświadczeniu osobistem. Personel wykonywa funkcje: biurowe oraz techniczne w składzie; zawieranie tranzakcyj, dokonywanie zakupów towarów i t. p. należą wyłącznie do dyspozycji właściciela.

Odbiorcami są częściowo detaliści, głównie jednak mniejsi hurtownicy. „Werbowanie" klientów opiera się na stosunkach osobistych, na posługiwaniu się wojażerami, usługach samodzielnych pośredników, przyprowadzających klientów (np. w Warszawie, gdzie cały hurtowy handel włókienniczy skoncentrowany jest w jednej dzielnicy — ul. Gęsia); reklama zupełnie nie jest stosowana.

Zakupy czynione są w dominującej części w fabrykach krajowych; import tkanin odbywa się w rozmiarach zupełnie niewielkich (stosunkowo w większej mierze ucieka się do produkcji zagranicznej handel w tych dzielnicach, które przed wojną, nie posiadając własnego przemysłu włókienniczego, przyzwyczaiły się do wyrobów innych części państw zaborczych — tak np. Lwów). Zasadniczo więc handel ma źródła zaopatrywania bardzo skoncentrowane — Łódź i Bielsko, co ułatwia mu znacznie technikę pracy i pozwala — obok innych czynników — na poprzestawanie na prymitywnej organizacji. Zakupy dokonywane są w większych ilościach przed rozpoczęciem się sezonów wiosennego i jesiennego, w ciągu sezonu zapasy są uzupełniane. To uzupełnianie zapasów odbvwa się na podstawie obserwacyj właściciela, żadna systematyczna ewidencja zapasów uwidoczniająca brak poszczególnych gatunków, nie jest naogół prowadzona. Moment, kiedy zapasy są uzupełniane, zależy od trudności zaopatrzenia się w dany towar, przy istnieniu fabryki lub składu fabrycznego na miejscu mogą być uzupełniane dopiero wtedy, gdy już są zupełnie bliskie wyczerpania; tak więc w Łodzi większe zapasy gromadzone są głównie w celach spekulacyjnych: w przewidywaniu zwyżki cen, przez dokonywanie „okazyjnych" zakupów po specjalnie obniżonych cenach i t. p. Zarówno w dokonywaniu zakupów spekulacyjnych, jak i w normalnem przygotowywaniu się do sezonu i zaopatrywaniu składu, przewidywania kierownika przedsiębiorstwa oparte są na własnych obserwacjach, na kontakcie z detalistami; prasy fachowej prawie niema, ogólna prasa gospodarcza nie jest uważana za mogącą stanowić podstawę dla preliminowania obrotów i zakupów.

Stosunki między handlem a producentami powodują wzajemne skargi obu stron, związane z ich słabością finansową: w stosunku do handlu wyrażają się one oczywiście w pierwszym rzędzie w skargach na złą wypłacalność handlu, w stosunku do przemysłowców w skargach na nietrzymanie się ustalanych cen, na „ramszowanie" sprzedanych na krótko przedtem hurtownikom gatunków po znacznie niższych cenach, tak że hurtownicy ci mogą się pozbyć tych towarów tylko ze stratami; podobnie straty ponoszone są często w wypadkach, gdy towar wyprodukowany przez jakąś fabrykę, naśladowany

jest — w gorszem jednak wykonaniu i po niższej cenie—przez innych wytwórców. Również na sposób wykonywania zamówień przez fabryki handel podnosi skargi (zwłaszcza znów w tych ośrodkach, które dopiero po wojnie nawiązały stosunki z przemysłem łódzkim). Pozatem przemysł w okresie kryzysu zaczął się starać o nawiązywanie kontaktu z detalistami bezpośrednio, z pominięciem hurtu (niekiedy nawet docierając aż do konsumentów ostatecznych).

Kalkulację cen przeprowadzają hurtownicy na podstawie ustalonego w przybliżeniu stosunku kosztów administracyjnych do obrotów, podnosząc w odpowiedniej proporcji cenę zakupu. Różniczkowanie tej nadwyżki kalkulacyjnej jest przeważnie niewielkie, odsetek dorzucany do towarów standardowych (bawełnianych białych i t. p.) jest nieco niższy. Większa nadwyżka doliczana jest przy „okazyjnych" zakupach, dokonywanych przy specjalnie obniżonych cenach.

Stosunki kapitałowe zobrazowane zostały na podstawie wyników ankiety pisemnej. Dodać należy, że przedsiębiorstwa, z jakiemi się przy dochodzeniach zetknięto, posiadające zazwyczaj dużą część zapasów sfinansowanych własnemi środkami, których należnościom jednak oraz części zapasów odpowiadają ich zobowiązania, uważają się za stosunkowo silne finansowo; według opinji rzeczoznawców przeważnie handel rozporządza znacznie skromniejszemi środkami. Co do źródeł kredytu, to z kredytu bankowego handel korzysta w bardzo niewielkiej mierze, finansowanie obrotów przez banki odbywa się zasadniczo w drodze dyskontowania przez producentów weksli ich klientów — w ten sposób bezpośrednim kredytodawcą jest producent; w tej formie też zasadniczo ma handel dostęp do kredytu dyskontowego w Banku Polskim. Pozatem korzysta handel z kredytu dyskonterów prywatnych, choć ta forma kredytu przedstawia tę niewygodę, że koszty kredytu nie są uwzględniane przez władze skarbowe przy wymiarze podatku dochodowego (ma to oczywiście znaczenie dla tych niezbyt licznych wypadków, gdy wymiar opiera się na księgach handlowych). Obok zawodowych dyskonterów wchodzą też w rachubę kredyty uzyskiwane prywatnie w drodze stosunków osobistych, kredyty hipoteczne i t. p. Podstawą uzyskiwania kredytu nie jest tylko kapitał właściwy przedsiębiorstwa, ale majątek osobisty właściciela — nieruchomości i t. p.

H a n d e l d e t a l i c z n y. Sklepy detaliczne objęte ankietą ustną mają wszystkie typ sklepu przystosowanego do klienteli mieszczańskiej i urzędniczej. Odbija się to na całym sposobie prowadzenia przedsębiorstwa. Bardzo dużo uwagi poświęca się zmianom mody. Sprzedaje się (w normalnej konjunkturze) dużo na kredyt („krótki" kredyt otwarty lub wekslowy, raty). To ostatnie wywołuje stosunkowo znaczne zapotrzebowanie kapitału i stwarza tendencje— wobec braku kredytu bankowego i drożyzny kredytu prywatnego — korzystania w możliwie dużym zakresie z kredytu towarowego. Posiadanie rezerw gotówkowych należy do rzadkości. Zakupy uskuteczniane są w większych partjach przed sezonem wiosennym i jesiennym, a następnie uzupełniane. W zakupach główną uwagę zwraca się na przystosowanie do mody i gustów publiczności — mniej na ilościowe przewidywanie obrotu w związku ze zmianami w ogólnej konjunkturze branży. Korektywy zakupów czynione są w ten sposób, że ‚wypycha się" po niższych cenach towar, który „nie idzie", a dokupuje się sortymentv, które „idą". Szacuje się to „na oko", nie prowadząc ewidencji zapasów; oczywiście, że w tych warunkach racjonalizacja przez zredukowanie wielkości niezbędnych zapasów nie jest możliwa.

Ceny kalkulowane są przez dorzucanie pewnego odsetka do ceny fakturowej zakupu. Oczywiście, do cen artykułów „fantazyjnych" dorzuca się znacznie więcej niż do standaryzowanych, m. in. dla pokrycia ryzyka zostania z niemodnym już, a więc zdeprecjonowanym towarem. W wypadku zakupów po cenach „okazyjnych" odsetek dorzucany jest znacznie większy niż przy towarze zakupionym normalnie. W martwym sezonie urządza się zazwyczaj wyprzedaże. Wtedy też w większym niż przeciętnie stopniu korzysta się z reklamy.

III.

WNIOSKI OGÓLNE

Potężny wstrząs, jakiego doznał handel włókienniczy już przed wystąpieniem ogólnego silnego kryzysu wcześniej niż inne gałęzie gospodarstwa, związany był z czynnikami konjunkturalnemi. Raptowne przesunięcie między siłą nabywczą wsi i miasta pod wpływem załamania się cen rolnych wywołało ostrą zmianę w kierunkach zapotrzebowania na wyroby włókiennicze, zmianę, do której dyspozycje producentów i handlu nie zdołały się odrazu dostosować. Powiększona podczas ożywienia we włókiennictwie w latach 1926 i 1927 zdolność wytwórcza przemysłu pchała do ciągłego zwiększania produkcji, której nadmiar wepchnięty był w 1928 r. do handlu drogą wydłużenia terminów wekslowych, siła nabywcza zaś, kierująca się na dobra konsumcyjne, wzrastała już powoli. Jeśli jednak wstrząs ten był gwałtowny, a część handlu hurtowego właściwie wogóle znikła, zastąpiona przez składy fabryczne i komisantów fabryk, to wynikało to ze struktury i ze stałych warunków pracy handlu.

Podstawowym czynnikiem jest słabość finansowa hurtowego handlu włókieniczego. Sprawia ona, że funkcja hurtownika w rozprowadzaniu produkcji ogranicza się do roli rzeczoznawcy,

fachowca, określającego, z kim tranzakcje zawierać można i kto może otrzymać kredyt; natomiast roli czynnika gwarantującego za trafność sposobu rozprowadzania towarów, odpowiadającego swym majątkiem za ewentualne błędy, pokrywającego swojemi środkami niewypłacalności detalistów, handel hurtowy, rozporządzając szczupłemi zasobami kapitałowemi, spełniać nie może. Finansowanie obrotów handlowych jest tylko w części dokonywane ze środków własnych hurtowników i producentów, którzy otrzymywane ‚klientowskie" weksle dyskontują, korzystając z kredytu: bankowego — prawie wyłącznie producenci, obie zaś kategorje z kredytu prywatnego.

Ten system finansowania obrotów odbija się oczywiście na podziale zysków. Przy wysokiej stopie procentowej (w kredycie towarowym znajdującej wyraz w wysokich normach skonta za gotówkę) znaczną część różnicy między ceną producenta a ceną detalisty pochłania właśnie koszt kredytu. Tę część otrzymuje w podziale dochodu czynnik finansujący obroty: jest nim w pewnej mierze handel i producent, obok nich jednak: wierzyciel zagraniczny producenta (zwłaszcza jako dostawca surowców), banki i kapitaliści krajowi — prywatni dyskonterzy i t. p. Wysoka stopa czyni te zyski bardzo poważnemi, kapitalizacja jednak odbywa się „poza przedsiębiorstwem", jakkolwiek wydaje się prawdopodobnem, że znaczną część kapitałów, idących na prywatny rynek dyskontowy, stanowią własne środki przedsiębiorców. W ten sposób zachodzi zjawisko oddzielenia się przedsiębiorstwa i źródła kapitałowego, „depersonifikacja" przedsiębiorstw.

Przyczyna tego tkwi w strukturze polskiego rynku pieniężnego, w fakcie, że istnieją pewne źródła kredytu, do których dostęp mają tylko ograniczone koła: źródłami takiemi są kredyty zagraniczne, kredyty banku emisyjnego; ponieważ nie zaspokajają one całego zapotrzebowania, a inne kapitały są rozporządzalne tylko w ograniczonych ilościach, cena ich jest bardzo wysoka. W ten sposób powstają dwie stopy procentowe: niższa, z której korzystają uprzywilejowani, mający dostęp do tych dogodniejszych źródeł kredytu, i wyższa dla kredytów z kapitałów krajowych, przechodzących przez wolny rynek. Producenci korzystają z obu rodzajów kredytu, stopa więc udzielanych przez nich kredytów towarowych może być — i pod naciskiem konkurencji naogół jest — niższa od stopy na prywatnym rynku dyskontowym. W ten sposób staje się dla hurtownika opłacalnem korzystanie z kredytu dostawcy, a równocześnie lokowanie poza swem przedsiębiorstwem posiadanych kapitałów. Oczywiście w wielu wypadkach hurtownik wogóle kapitałem nie rozporządza i obraca kapitałami cudzemi, otrzymując wówczas — jako zysk przedsiębiorcy w ścisłem znaczeniu — dochody dość skromne, gdyż zysk brutto niewiele tylko przenosi wysokość kosztów handlowych; w tych wypadkach możliwości kapitalizacji w przedsiębiorstwie są zupełnie ograniczone. Rola zaś hurtownika, jak już mówiliśmy, zależy w pierwszym rzędzie od jego zasobów kapitałowych; tem tłumaczy się, że w latach 1929—1930 w przemyśle bawełnianym odbywało się masowe wypieranie hurtowników przez składy fabryczne i komisantów fabryk. Tylko zaangażowanie się bezpośrednie istniejących kapitałów w przedsiębiorstwach handlu hurtowego nadałoby im siłę i znaczenie w procesie wymiany.

Poza tym rysem podstawowym podkreślić trzeba jako cechę charakterystyczną typ tranzakcyj zawieranych przez hurtowników. Podczas gdy w Niemczech odbiorcami ich są już bezpośrednio detaliści, tu w stosunkach z hurtownikami są więksi detaliści z dużych miast, natomiast prowincjonalni drobni kupcy korzystają z pośrednictwa dodatkowego ogniwa — półhurtowników. Istnienie ogniw dodatkowych wywołane jest tem, że ten handel detaliczny prowadzony jest na bardzo małą skalę, zakupy poszczególnych towarów robione przez tych detalistów są więc zupełnie nieznaczne; są to przytem przedsiębiorstwa, rozporządzające małemi środkami, uciekające się wobec tego do kredytu, udzielanie zaś kredytu tej masie drobnych kupców wymaga znajomości ściśle lokalnych stosunków. Wydłużenie się łańcucha pośrednictwa w procesie wymiany, przyrost jednego lub nawet kilku ogniw, jakich niema w krajach zachodnich, jest bezpośrednią i konieczną konsekwencją pauperyzacji kupiectwa.

Wreszcie stwierdzić trzeba niezmiernie prymitywną organizację handlu. Prowadzenie przedsiębiorstwa opiera się wyłącznie na doświadczeniu właściciela, w jego ręku wyłącznie leży inicjatywa, on na podstawie obserwacyj prowadzi zakupy i uzupełnia zapasy. Mimo że zbyt hurtowników w Polsce odbywa się naogół większemi partjami niż w Niemczech i mimo braku kapitału zapasy okazują się w Polsce równie duże jak w Niemczech, szybkość obrotu wcale nie jest większa. Prymitywnie prowadzona jest kalkulacja, przy zawikłanych zresztą i niejednorodnych stosunkach kapitałowych ceny na rynku podlegają gwałtownym wahaniom. Przyczyniają się do tego i stosunki panujące u producentów (ramszowanie, konkurencja między producentami przez imitowanie towarów gorszemi i t. p.).

W handlu detalicznym uderza przedewszystkiem niska — szczególnie w zestawieniu ze stosunkami niemieckiemi—stopa zysków. W mniejszych przedsiębiorstwach dochody w wielu wypadkach wystarczają niewątpliwie jedynie na skromne utrzymanie rodzin właścicieli, a więc nie dokonywa się akumulacja kapitału. Wiąże się z tem oczywiście stała słabość podstaw finansowych przedsiębiorstw. W ten sposób hurtownikowi o typie komisanta odpowiada detalista upodobniający się do pracownika handlowego. Stąd zasadnicza różnica między fizjognomją drobnej burżuazji u nas i na zachodzie. Drobnomieszczaństwo zachodnie ma daleko wyższą stopę życiową, a pozatem kapitalizuje część swych zysków, lokując tę kapitalizację nie tylko we własnem przedsiębiorstwie, lecz

również w kasach oszczędności i papierach wartościowych; to właśnie zapewne przyczynia się w dużym stopniu do zwężenia u nas rynku dla akcyj i obligacyj, co wystąpiło ze szczególną siłą po wojnie.

Detal podobnie jak i hurt odznacza się prymitywną organizacją. Bardzo rozpowszechnione jest zatrudnianie członków rodzin. Mimo braku kapitału szybkość obrotu wcale nie jest większa niż w Niemczech, co wskazuje na brak wysiłków w kierunku redukcji zapasów towarowych do potrzebnego minimum.

Reasumujemy. Handel włókienniczv w Polsce cechuje słaba dochodowość i związany z nią ściśle brak kapitałów własnych. Finansowanie handlu odbywa się w bardzo dużym stopniu na podstawie kredytu towarowego producentów. Względna taniość tej tradycyjnej formy finansowania zachęca do korzystania z niej często nawet firmy zasobne w kapitał, które część jego lokują na prywatnym rynku dyskontowym, gdzie osiągają wysokie odsetki. Niezasobność handlu w kapitały prowadzi do dużej liczby ogniw w łańcuchu pośrednictwa. Stąd niska stopa zysku poszczególnych stadjów wymianv niekoniecznie się kojarzy z niską ceną końcową towaru. Wydłużenie łańcucha pośrednictwa absorbuje znaczne zapasy towarowe: w poszczególnych bowiem stadjach wymiany zapasy nie są, jak się okazuje, mniej obfite w stosunku do obrotów niż np. w Niemczech. Naskutek braku kapitałów i prymitywnej organizacji pracuje więc handel włókienniczy w Polsce nieekonomicznie. Zresztą wszystkie jego cechy charakterystyczne wynikają w dużym stopniu z faktu, że wchłania on — jak handel w Polsce wogóle — stosunkowo niezwykle dużą ilość ludności, co właśnie wytwarza ściąganie marży zysku do poziomu, zapewniającego tylko niski standard życiowy, często bez żadnej akumulacji. Wchodzenie w przyczyny tego zjawiska wychodzi już poza ramy niniejszego opracowania.

JÓZEF BUCZKOWSKI i JAN WIŚNIEWSKI

Statystyka drobnych ogłoszeń w jednym z dzienników warszawskich

CHARAKTERYSTYKA MATERJAŁU PODSTAWOWEGO I METODY OPRACOWANIA. Badanie oparte jest na rocznikach jednego z dzienników warszawskich z lat 1925 — 1931 włącznie. Ponadto niektóre działy ogłoszeń badane są stale i nadal. Dziennik ten, umieszcza oprócz ogłoszeń drobnych również i większe reklamy, drukowane przed, wewnątrz i za tekstem. Jednakże z opracowania tych reklam wypadło zrezygnować wobec wielkich trudności technicznych (konieczność mierzenia powierzchni oddzielnych reklam, klasyfikacja według treści). Również ograniczono opracowanie do wydania wieczornego, co zresztą większego wpływu na rezultaty nie wywarło wobec małej liczby ogłoszeń, zamieszczanych w wydaniu porannem. Jako jednostkę statystyczną przyjęto jeden centymetr bieżący druku jednoszpaltowego, a zatem — ściśle mówiąc — badaniu podlega powierzchnia, zajęta przez drobne ogłoszenia. Ponieważ jednak naogół osoby, zamieszczające drobne ogłoszenia, dążą stale do możliwego lakonizmu, można przypuścić, że powierzchnia drobnych ogłoszeń jest w ogólnych zarysach proporcjonalna do ich liczby przy porównaniu różnych okresów czasu; dysproporcje istnieją zapewne w poszczególnych działach ogłoszeń (bo przecież więcej miejsca poświęcić trzeba na ogłoszenie o sprzedaży kamienicy niż gramofonu), ale te dysproporcje mają tylko znaczenie z punktu widzenia wydawców pisma.

Techniczne opracowanie materjału dokonane zostało w lwiej części przez studentów Wyższej Szkoły Handlowej w Warszawie, uczestników seminarjum prof. Z. Limanowskiego z teorji statystyki, w latach 1930/31 i 1931/32 pod bezpośrednim kierunkiem autorów niniejszego artykułu. Ponieważ studenci, nie posiadając koniecznej rutyny w robotach statystycznych, mogli popełniać pewne niedociągnięcia w opracowaniu, które wymykały się późniejszej kontroli, zaś sam materjał (roczniki dziennika, znajdujące się w bibljotece Wyższej Szkoły Handlowej i w Bibljotece Publicznej przy ul. Koszykowej) niezawsze był kompletny, przeto w danych miesięcznych mogły powstawać niezbyt wielkie zresztą błędy, które w średnich rocznych redukują się do nic nie znaczących odchyleń. Tam zaś, gdzie dane miesięczne odgrywają samoistną rolę, zastosowano odpowiednie metody statystyczne, pozwalające na eliminowanie odchyleń o charakterze przypadkowym.

Dane o powierzchni, zajętej przez oddzielne kategorje ogłoszeń w każdym poszczególnym numerze dziennika, otrzymywano przez bezpośrednie mierzenie zapomocą linijki z podziałką i zapisywano na arkuszu, obejmującym dane z całego miesiąca. Celem uzyskania porównywalności pomiędzy miesiącami o nierównej długości i niejednakowym składzie (np. jeden miesiąc liczy 4 niedziele, drugi 5), stworzone fikcję statystyczną t. zw. miesiąca standartowego, posiadającego po cztery dni powszednie (t. zn. 4 poniedziałki, 4 wtorki itd. d.) oraz pięć niedziel i dni świątecznych[1]). Obliczano więc najpierw średnie dla poszczególnych dni tygodnia, ilekolwiek razy przypadały one w ciągu danego miesiąca, poczem otrzymane średnie mnożono przez wagi (4 dla dni powszednich, 5 dla świątecznych). Suma iloczynów średnich przez wagi daje „standaryzowaną" powierzchnię drobnych ogłoszeń w danym miesiącu.

Inne metody statystyczne, które znalazły zastosowanie, to przedewszystkiem metoda stosunków ogniwowych (harwardzka) w badaniu wahań sezonowych. Do badania stosunków procentowych poszczególnych dni tygodnia zastosowano medjanę rozszerzoną trzech-członową w ten sposób, że najpierw obliczono odpowiednie stosunki dla każdego roku, potem zaś znaleziono średnią trzech „wewnętrznych" stosunków dla każdego dnia, stosując potem odpowiednią poprawkę celem zaokrąglenia sumy stosunków do 100%.

CHARAKTERYSTYKA POSZCZEGÓLNYCH DZIAŁÓW OGŁOSZEŃ. Celem umożliwienia zorjentowania się czytelnika w ogólnym charakterze badanych ogłoszeń i w ich strukturze według działów, podajemy poniżej najczęściej spotykane w poszczególnych działach typy ogłoszeń.

Nauka i wychowanie. Tu należą: lekcje języków, muzyki, korepetycje, dalej wszelkiego rodzaju kursy (buchalterji, stenografji, szycia i kroju itp.). Ogłoszenia szkół we właściwem tego słowa znaczeniu trafiają się rzadko. W stosunku do całkowitej powierzchni ogłoszeń dział ten zajmował w okresie badanym przeciętnie 9,7%.

Posady i prace poszukiwane: (8,1% w stosunku do ogólnej powierzchni ogłoszeń). W mnogości zaofiarowanych różnych usług można zauważyć pewne wyraźnie zarysowujące się zawody: mechaników, techników, rysowników, szofe-

[1]) Otrzymany w ten sposób stosunek liczby dni świątecznych do powszednich jak 5 : 24 odpowiada dokładnie przeciętnemu stosunkowi z całego roku.

rów, i t. d., a z zawodów par excellence kobiecych: maszynistki, ekspedjentki, masażystki, pielęgiarki.

Posady i prace zaofiarowane (6,9%). W dziale tym gros ogłoszeń stanowi podaż pracy dla pracowników umysłowych i robotników wykwalifikowanych, np. tokarzy, natomiast nie obejmuje on prawie wcale pośrednictwa pracy dla robotników fizycznych niewykwalifikowanych. Bardzo duży odsetek tych ogłoszeń daje przemysł konfekcyjny, którego produkcja ma przeważnie charakter rzemieślniczy lub chałupniczy, najwięcej poszukiwane są oczywiście siły robocze kobiece. Wśród zawodów „męskich" takiej koncentracji nie widać, ogłaszane są zapotrzebowania z najrozmaitszych dziedzin. Często (zwłaszcza w okresie kryzysowym) spotyka się zaofiarowania różnych posad (dla pracowników płci obojga) wzamian za udzielenie pożyczki lub złożenie znacznej kaucji, co prawie na jedno wychodzi, jak również propozycje przystąpienia do spółki. Zdarza się też czasem w tym dziale ogłoszenia, które właściwie powinnyby być zaliczone do grupy „nauka i wychowanie", jak np. „posadę otrzymacie po ukończeniu kursów NN.".

Służba domowa (6,0%). Ogłoszenia usług zaofiarowanych i poszukiwanych są mniej więcej jednakowo liczne i łącznie stanowią znakomitą większość ogłoszeń tego działu. Reszta przypada na ogłoszenia biur pośrednictwa pracy dla służby domowej.

Kupno i sprzedaż (16,1%). Ogłoszenia w tym dziale dotyczą po największej części kupna i sprzedaży przedmiotów używanych, należących do zakresu t. zw. trwałej konsumcji, z meblami na czele.

Interesy handlowe i majątkowe (16,3%). W tym dziale zgrupowane są ogłoszenia, dotyczące tranzakcyj nieruchomościami (kupno, sprzedaż, dzierżawa), zarówno miejskiemi jak i wiejskiemi, oraz przedsiębiorstwami handlowemi i przemysłowemi.

Lokale poszukiwane (5,3%). Nazwa działu mówi tu sama za siebie, zaznaczyć tylko trzeba, że lokale mieszkalne dają ponad 95% ogółu ogłoszeń.

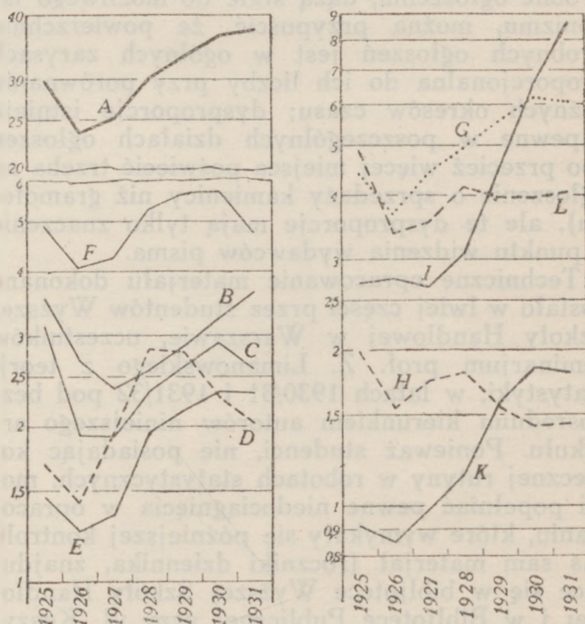
Lokale zaofiarowane (14,4%). Stosują się tu te same uwagi co do poprzedniego działu, z tem tylko zastrzeżeniem, że w okresie jesiennym pojawia się znaczne zaofiarowanie stancyj dla uczniów.

Zamiejscowe i letnie mieszkania (4,2%). Działy te zostały połączone w opracowaniu, gdyż podział pomiędzy nie ogłoszeń nie jest zawsze ściśle przeprowadzony. Zasadniczo dział „zamiejscowe" obejmuje ogłoszenia o lokalach poza Warszawą, jednakże nie posiadających charakteru letnich mieszkań, wszakże trafia tam też bardzo dużo ogłoszeń o letniskach oraz miejscach wypoczynkowych zimowych.

Różne (13,0%). W dziale tym połączono wydzielone na łamach dziennika *doniesienia rozmaite, licytacje* i *poszukiwania rodzin.* Grupa *doniesień rozmaitych* obejmuje częściowo ogłoszenia sklepów, głównie z dziedziny konfekcji damskiej i kosmetyki, pozatem jednak też ogłoszenia lekarzy, wróżbitów, szkół tańca, ogłoszenia o zebraniach spółek akcyjnych, o balach, ogłoszenia rzemieślników, wykonywających swą pracę w mieszkaniu klijenta itd. itd.

OGÓLNA TENDENCJA POWIERZCHNI OGŁOSZEŃ. Ogólna strukturalna tendencja powierzchni, zajętej przez ogłoszenia drobne w badanym dzienniku, jest niewątpliwie wzrastająca, jak to widać z podanego poniżej wykresu. Częściowo wzrost ten może być uwarunkowany wzrostem rzeczywistej liczby tranzakcyj w danym dziale rynku (np. *lokale zaofiarowane, letnie mieszkania)*, częściowo zaś zależeć od wzmagającego się posługiwania się ogłoszeniem jako środkiem zwrócenia uwagi na swoją ofertę (np. *służba domowa).* Tendencja wzrostu nie jest we wszystkich działach jednakowa, istnieją nawet działy, zupełnie jej nie ujawniające *(nauka i wychowanie, posady i prace poszukiwane, lokle poszukiwane, różne)*, ogólna suma ogłoszeń jednakże bezwzględnie wykazuje wzrost od konjunktury niezależny. Rok 1926, będący rokiem złej konjunktury, ujawnia wprawdzie poziom znacznie niższy od r. 1925, potem jednak następuje stały, nieprzerwany wzrost, nieco tylko zwolniony przez kryzys. Czy porównamy ze sobą lata dobrej konjunktury np. 1925 i 1928, czy lata złej konjunktury 1926 i 1931, wzrost okazuje się bardzo znaczny i niewątpliwy. Ró-

POWIERZCHNIA, ZAJĘTA PRZEZ DROBNE OGŁOSZENIA
(przeciętnie w szpaltach na jeden numer)
Skala logarytmiczna



A — powierzchnia ogólna, B — nauka i wychowanie, C — posady i prace poszukiwane, D — posady i prace zaofiarowane, E — służba domowa, F — kupno i sprzedaż, G — interesy handlowe i majątkowe, H — lokale poszukiwane, I — lokale zaofiarowane, K — zamiejscowe i letnie mieszkania, L — różne.

Miesiące	Nauka i wychowanie	Posady i prace poszukiwane	Posady i prace zaofiarowane	Służba domowa	Kupno i sprzedaż	Interesy handlowe i majątkowe	Lokale poszukiwane	Lokale zaofiarowane	Zamiejscowe i letnie mieszkania	Różne	Razem
I	110.6	108.6	86,0	107.9	88.3	88.2	89.6	91.2	33,1	94,3	94.5
II	102,3	104.2	91,2	107.1	89.1	101.8	87.6	87.2	27.2	98.2	98.8
III	70,7	102,9	108,3	94.9	104.8	104,1	96.2	87.6	48.2	104.3	99.5
IV	62,4	94,1	111.2	105,7	102.8	114.5	88.2	90,5	116.8	97,6	98,4
V	74,9	97,4	124.7	110.1	102,7	112,3	80.4	94.6	280.9	95.6	105,9
VI	77.1	90,9	114.9	81.7	89,7	112.6	101.3	101.9	278,9	83.1	94.0
VII	57,7	75,1	89.6	51.7	83.8	100.4	96,1	86.4	142.3	75,9	81.4
VIII	108.0	88,9	97,3	75.5	83.6	105.9	133.0	110,3	102,4	78,1	94.5
IX	214.2	129.8	119,9	159,1	110.9	109,1	141,7	150.9	63.9	120.2	131.9
X	151.1	118.6	98,0	132,8	119.8	80,5	117,4	114 4	37.4	123.4	113.0
XI	108,1	107.2	85.6	110.5	109,5	92.7	98.8	101,6	29.3	117.4	101,5
XII	63,2	81,7	73,4	63,3	115.6	77.8	70,1	82.5	39,8	111.8	86,3

wnanie trendu prostolinijnego, obliczone na podstawie sum rocznych 1925 — 1931 daje przeciętny wzrost 6,6%.

POWIERZCHNIA OGŁOSZEŃ W POSZCZEGÓLNYCH DNIACH TYGODNIA. Kwestja, ile ogłoszeń przypada na poszczególne dni tygodnia, ma znaczenie przedewszystkiem dla samego wydawnictwa. Zastosowaną do obliczeń metodę opisaliśmy powyżej; tutaj podamy tylko otrzymane liczby.

Dzień tygodnia	W miesiącu standartowym %	W tygodniu bez świąt %
Poniedziałek	8.3	8.9
Wtorek	13,5	14,5
Środa	12.8	13.7
Czwartek	14.1	15,0
Piątek	10.1	10,9
Sobota	8.7	9,3
Niedziele i święta . . .	32,5	27.8
	100.0	100.0

Zauważyć jeszcze można, że w okresie badanym istnieje wyraźna tendencja ku zwiększaniu się skupienia ogłoszeń w dniach świątecznych, na niekorzyść innych dni tygodnia. Wtorek i czwartek mniejwięcej utrzymują swój udział w ogólnej sumie tygodniowej. W r. 1925 ogłoszenia w numerach niedzielnych i świątecznych obejmowały 26,1% w mies. standartowym, w r. 1931 już 43,2%.

SEZONOWOŚĆ OGŁOSZEŃ. Metoda obliczeń podana jest na str. 2 i 3. Zastosowanie miesiąca standartowego pozwoliło na wyodrębnienie tych wahań, które związane są z faktyczną sezonowością, nie zaś uzależnione od konstrukcji kalendarza. Wyniki obliczeń zawiera załączona tablica.

Ogólna powierzchnia ogłoszeń wykazuje wyraźnie dwa maksima i dwa minima. Maksima przypadają na maj i wrzesień, minima na lipiec i grudzień. Minimum lipcowe związane jest wyraźnie z życiem wielkiego miasta, którego tętno w okresie wakacyjno-urlopowym słabnie, pozostałe natomiast dolne i górne kulminacje zgadzają się dosyć dobrze z analogicznemi kulminacjami sezonowemi całości życia gospodarczego, reprezentowanej np. przez ogólny wskaźnik produkcji. Ujmując kwestję statystycznie, przebieg sezonowości ogólnej powierzchni ogłoszeń jest wypadkową sezonowości w poszczególnych działach, jak to się okaże z poniższego przeglądu.

Nauka i wychowanie. Największe ożywienie sezonowe przypada na początek roku szkolnego, natomiast okresv świąt i wakacyj ujawniają poziom bardzo niski (grudzień, kwiecień, lipiec).

Posady i prace poszukiwane. Maksimum przypada na okres ożywienia jesiennego (wrzesień), minimum na lipiec. Pomiędzy temi krańcowemi punktami zmiany zachodzą w sposób dosyć regularny, wyjąwszy tylko świąteczny grudzień.

Posady i prace zaofiarowane. Krzywa wahań sezonowych posiada dwa silnie zaznaczające się maksima, przypadające na okres wiosenny i jesienny, wywołane głównie dużem zapotrzebowaniem sił roboczych w przemyśle konfekcyjnym; na ożywienie wiosenne, które jest znacznie silniejsze od jesiennego, wpływają ponadto ogłoszenia interesów handlowych o charakterze sezonowym, jak kawiarnie i cukiernie letnie, kioski itp. Minima przypadają na okres letni i zimowy.

Służba domowa. Krzywa wybitnie przypomina krzywą działu *posady i prace poszukiwane*, z tą tylko różnicą, iż lokalne minimum można jeszcze zaobserwować w marcu.

Kupno i sprzedaż. Występują tu dwa okresy ożywienia: wiosna i jesień. Ciekawe, że w tym dziale okresy świąteczne (lecz nie wakacje letnie) nie powodują zmniejszenia aktywności ogłaszania się.

Interesy handlowe i majątkowe. Dział ten wykazuje przebieg sezonowości zupełnie odmienny niż inne. Okres ożywienia przypada tutaj na wiosnę i lato — miesiące od lutego do września włącznie wykazują poziom powyżej

przeciętnej z niewielkiem tylko zagłębieniem w lipcu. Widocznie zatem ten okres odgrywa główną rolę w tranzakcjach nieruchomościami i przedsiębiorstwami.

Lokale poszukiwane. Maksymalne natężenie przypada na sezon jesienny, co jest wynikiem powrotu ludności z letnisk i uzdrowisk i ogólnego ożywienia sezonowego w tej porze. Poza tym okresem krzywa wahań sezonowych pozostaje w ciągu całego roku poniżej przeciętnej, wykazując tylko pewne ożywienia, przypadające na końcowe miesiące kwartałów, t. j. na marzec i czerwiec (oraz wrzesień). Grudzień natomiast ujawnia najniższy poziom sezonowy, spowodowany zapewne okresem świątecznym.

Lokale zaofiarowane. Krzywa sezonowości tego działu ogólnie podobna jest bardzo do krzywej działu *lokale poszukiwane*. Nie występuje tylko nasilenie podaży w końcu pierwszego kwartału. Znaczne podniesienie się krzywej sezonowości w obu tych działach w miesiącu czerwcu może być wywołane nietylko zwyczajem zmiany mieszkania w końcu kwartału, lecz także chęcią uregulowania spraw mieszkaniowych przed rozpoczęciem okresu letniego.

Zamiejscowe i letnie mieszkania. Ze zrozumiałych względów ogłoszenia skoncentrowane są tutaj w miesiącach maju i czerwcu. Pewien mały wzrost, wywołany zimowym sezonem turystyczno-uzdrowiskowym, spostrzegamy również w grudniu.

Różne. Niejednolita ta grupa ujawnia wybitną koncentrację ogłaszania się w okresie jesieni i wczesnej zimy (wrzesień do grudnia). Pozatem tylko przedświąteczny marzec wykazuje poziom powyżej przeciętnej rocznej.

WAHANIA KONJUNKTURALNE. A priori bardzo trudno jest przewidzieć, w jaki sposób zmiany ogólnej konjunktury odbić się mogą na aktywności ogłoszeniowej. Weźmy np. okres recesji konjunkturalnej. Liczba ogłoszeń firm handlowych będzie tu wypadkową przeciwdziałających sił: z jednej strony chęci walki ze zmniejszaniem się zbytu zapomocą reklamy, z drugiej strony redukcji budżetu reklamowego firm i mogącego powstać przeświadczenia o bezcelowości ogłaszania się. W ogłoszeniach znowu np. osób, poszukujących mieszkań, wyróżnić można również efekt z jednej strony zwiększającej się podaży, powodującej większą łatwość znalezienia mieszkania bez ogłoszenia, z drugiej zaś chęci przeprowadzki z lokali droższych do tańszych, co ze swej strony wzmaga potrzebę ogłaszania.

W *ogólnej powierzchni ogłoszeń*, jak już zauważono wyżej, wpływ zmian konjunkturalnych jest w znacznej mierze skompensowany strukturalną dążnością do wzrostu. Zła konjunktura 1926 r. wywołała znacznie zmniejszenie się powierzchni ogłoszeń w porównaniu do roku poprzedzającego, późniejsze zaś ożywienie ujawniło się w postaci znacznego wzrostu. Jednakże obecny kryzys konjunkturalny nie spowodował (aż do r. 1931) zmniejszenia się ogólnej powierzchni ogłoszeń, a tylko zwolnienie tempa jej wzrostu.

Większość działów ogłoszeń (wyjątki stanowią: *różne*, gdzie wahania noszą charakter zupełnie przypadkowy, oraz *posadv i prace zaofiarowane, nauka i wychowanie, lokale poszukiwane i zaofiarowane*, które to działy będą omówione oddzielnie) wykazuje przebieg zbliżony do zmian, zachodzących w ogólnej powierzchni ogłoszeń, a mianowicie: silny spadek w r. 1926, wzrost lub utrzymanie poziomu w r. 1927, dalszy wzrost do r. 1930, w r. 1931 lekki spadek lub powstrzymanie wzrostu. Tempo wzrostu od r. 1926 do 1930 zależy najwidoczniej od czynników strukturalnych. Takie ukształtowanie się przebiegu zmian konjunkturalnych wytłomaczyćby można w ten sposób: nagłe pogorszenie się konjunktury w r. 1926, któremu towarzyszył przewrót polityczny oraz załamanie waluty, spowodowało dość powszechne powstrzymanie aktywności gospodarczej i, co za tem idzie, ogłoszeniowej. W latach następnych poprawa konjunktury powodowała wzrost tej aktywności, również i w takich działach jak *posady i prace poszukiwane*, gdzie przyrost liczby ogłoszeń może być przejawem zwiększenia się nadziei otrzymania zajęcia lub poprawy zajmowanego stanowiska. Przesunięcie maksimum ogłoszeń na rok 1930 może wypływać z chęci przezwyciężenia niepomyślnych warunków konjunkturalnych zapomocą intensywniejszego ogłaszania się, co jest zrozumiałe wobec stosunkowo powolnego tempa pogarszania się sytuacji gospodarczej (w przeciwstawieniu do gwałtownego spadku w roku 1925/6). Spadek lub zahamowanie wzrostu w r. 1931 byłyby zatem objawem pewnej rezygnacji oraz wyczerpywania się budżetów ogłoszeniowych firm i jednostek.

Przebieg liczbowy szeregu *nauka i wychowanie* w porównaniu do powyżej nakreślonego odznacza się dalszem wyraźnem trwaniem spadku w r. 1927 oraz wzrostu — w 1931. Być może, wynika to ze specjalnej struktury tego działu, stosunkowo luźno związanego z bezpośrednią działalnością gospodarczą, pozatem zaś możliwe jest uzewnętrznienie się wpływu zmiennej liczebności roczników dzieci, urodzonych podczas wojny.

Działy: *posady i prace zaofiarowane* oraz *lokale poszukiwane* wykazują bezpośrednią i dodatnią korelację z przebiegiem konjunktury, dając wzrost w latach polepszającej się konjunktury, spadek—przy jej pogarszaniu się. Różnica polega na tem, że dział *posady i prace poszukiwane* ujawnia strukturalną tendencję wzrostu, a dział *lokale poszukiwane* — spadku.

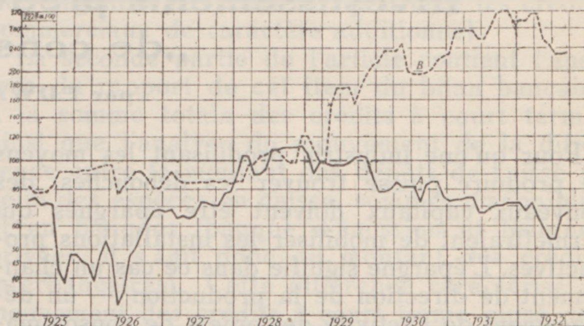
Dział *lokale zaofiarowane* jest, jak się zdaje, bardzo trafnym ilustratorem stosunków na rynku mieszkaniowym w Warszawie. Lata 1925 do 1927 dają prawie jednakowy poziom z małym wzrostem w r. 1926 i spadkiem w r. 1927. Wyraźny wzrost rozpoczyna się od r. 1928 i odpowiada pojawieniu się na rynku mieszkaniowym wybudowanych w okresie poprawy i ożywienia

konjunkturalnego domów. Wzrost trwa aż do pierwszego półrocza r. 1932 (dane miesięczne p. wykres). Możliwe, że wysoki poziom w r. 1931/32 spowodowany był częściowo nietylko podażą nowych mieszkań, lecz przeprowadzkami lokatorów z mieszkań droższych do tańszych (tłomaczyłoby to również utrzymanie poziomu *lokali poszukiwanych* w r. 1931); z chwilą ustania procesu tych przesunięć i ustalenia się pewnej równowagi między komornem a zdolnością płatniczą lokatorów liczba ogłoszeń *lokale zaofiarowane* spada.

Ze względu na interes, jaki przedstawiają działy: *posady i prace zaofiarowane* i *lokale zaofiarowane*, szeregi te przedstawione zostały w postaci miesięcznych wskaźników z usunięciem sezonowości przy podstawie r. 1928 = 100. Po wyeliminowaniu wahań przypadkowych zapomocą trzymiesiecznej medjany ruchomej otrzymuje się dosyć gładki przebieg wskaźników, ujawniający wyraźnie wpływ takich wypadków, jak załamanie się złotego, przewrót majowy, mrozy 1929 r., wybory w r. 1928 i 1930, co widać z załączonego wykresu.

MIESIĘCZNE WSKAŹNIKI POWIERZCHNI OGŁOSZEŃ poprawione przez wyeliminowanie przeciętnej sezonowości i zastosowanie medjany ruchomej

Skala logarytmiczna



A — posady i prace zaofiarowane,
B — lokale zaofiarowane.

RÉSUMÉS

Investissements productifs et investissements „de consommation"

par EDWARD LIPIŃSKI

Pour qu'une industrie produisant les moyens de produire puisse trouver les débouchés, des nouveaux capitaux doivent être épargnés qui permettraient de mobiliser les installations productives. L'épargne signifie dans ce cas un changement de direction de la production — un déplacement de l'activité des objets de consommation vers les moyens de production. Cette épargne peut se faire soit par une transformation du pouvoir de consommation qui se trouve encore en état latent, soit par une diminution de la consommation actuelle. Un „accroissement" économique n'est rendu possible que par un accroissement préalable des investissements. Pour que la consommation puisse s'accroître, il faut qu'il y ait d'abord des investissements.

Par opposition aux investissements productifs qui créent un appareil productif permanent qui, à son tour, produit systématiquement les biens et donne l'emploi à la main d'oeuvre, il peut y avoir des investissements „de consommation", soit des investissements dont le rôle dans le domaine de la production et de l'emploi finit une fois qu'ils sont accomplis. En affectant les dispositions de capitaux disponibles aux investissements de ce genre on transforme le capital en consommation, ce qui signifie la destruction du capital. Tandis que dans les investissements productifs le capital est formé par une limitation de la consommation, ici la consommation est financée par le capital. Une surexpansion des investissements „de consommation" réduit à titre permanent les dispositions de capitaux disponibles, élève le prix du capital et limite les possibilités de l'accroissement économique en général. Pendant une crise, l'expansion excessive des investissements de ce genre qui tend à employer les éléments oisifs de la production peut atteindre ce but, mais n'en constitue pas moins un pas en arrière. La crise une fois surmontée il y aura d'autant moins de dispositions de capitaux disponibles pour mobiliser les forces productives ou engager la main d'oeuvre, d'autant moindres seront les possibilités du développement économique.

La consommation n'est pas un moyen de lutte contre la crise qui soit fondé au point de vue économique. On pourrait même risquer l'affirmation qu'une consommation „excessive" constitue la source de la crise.

Les investissements productifs peuvent être subdivisés en investissements directement productifs (usines, machines) et investissements indirectement productifs (écoles etc.). On peut établir aussi une certaine hiérarchie des investissements au point de vue de la durée de la période pendant laquelle le capital est immobilisé. Il y a des investissements à long terme et des investissements à court terme, des investissements de caractère général et des investissements de caractère spécial, ceux qui occupent les éléments de la production d'une façon permanente et systématique et ceux qui, tout en produisant les services, n'occupent pas ou peu d'éléments matériels et humains de la production. Plus la part des investissements à long terme, des investissements d'ordre général est grande pendant l'essor, plus la période de l'immobilisation des capitaux disponiblbes est longue, — plus haut sera le taux structural de l'intérêt. Plus la part des investissements qui se trouvent sur le plus bas degré de l'échelle productive est importante, plus ils se rapprochent de l'acte immédiat de la consommation, plus le rôle de l'élément humain et matériel dans la production est réduit — plus la possibilité d'un accroissement futur du revenu social sera limitée, moins les moyens disponibles de production seront „épargnés", plus insuffisant sera le fonctionnement de ces investissements en tant que réproducteurs du capital.

Si l'on considère la politique économique comme un système uniforme de moyens appliqués pour relever le rendement de l'économie sociale, le problème s'impose de la répartition optimale des forces productives parmi les catégories diverses des investissements. S'il y avait une libre concurrence, une rationalisation dans le choix du consommateur et du producteur, si le bénéfice privé pouvait être identifié avec le bien-être social, alors la rentabilité des investissements serait le meilleur régulateur de la répartition des investissements.

La répartition des forces productives n'est pas toujours dictée par des motifs économiques d'ordre général. Les motifs de défense des intérêts économiques des groupes particuliers jouent un rôle important dans la politique économique. Un système rationnel de politique économique ne devrait avoir qu'un seul motif. Pourtant une multiplicité d'intérêts crée une multiciplité de motifs. Un système uniforme de politique économique devient impossible là où existent les intérêts opposés.

Les formes du crédit et la conjoncture.

Essai de vérification de la théorie des crédits additionnels

par WACŁAW SKRZYWAN

L'article est consacré à la question de la possibilité de vérifier empiriquement (à l'aide de la statistique des bilans mensuels de toutes les banques privées en Pologne) la thèse de la création par les banques de crédits additionnels. Cette thèse se base sur la constatation 1° du caractère hétérogène des dépôts de banque et 2° de la création des crédits dont le volume dépasse l'accroissement de l'épargne. La première partie est consacrée à l'étude du caractère des dépôts bancaires. Le mouvement du rapport entre les dépôts plus „liquides" et les dépôts moins „liquides" indique les moments auxquels les banques avaient la possibilité de créer les crédits additionnels sur la base des dépôts destinés à d'autres buts par les déposants. L'analyse fait ressortir l'action de plusieurs facteurs structuraux qui empêchent que la part de ces dépôts s'accroîsse pendant l'essor comme l'exige la théorie; ceci concerne surtout l'année 1928 et était dû en première ligne à l'accroissement de la part des dépôts à terme qui a atteint le niveau d'avant-guerre. Ce processus a contribué à limiter sérieusement la possibilité de la création de crédits par les banques, ce qui aurait eu lieu si l'expansion du crédit se produisait d'une façon normale. En outre les émissions considérables de titres à long terme en 1928 réduisaient l'expansion des crédits additionnels. C'est pourquoi pendant la phase ascendante du cycle la liquidité du marché monétaire ne s'est pas manifestée. La recession non plus ne fut guère accompagnée d'une tension de capitaux, qui serait apparue si les banques retiraient les crédits additionnels. L'analyse faite sur la base des données touchant les dépôts ne suffit pas, comme les banques pourraient jouer un rôle purement passif grâce au mouvement ascendant du taux naturel de l'intérêt, pendant que le taux du marché reste sans changement. En outre la théorie doit être complétée par l'indication de la possibilité de création de crédits additionnels en dehors des banques sous forme de crédits commerciaux. On peut constater ces phénomènes en observant le mouvement 1° des crédits interbancaires — qui devraient augmenter d'après la théorie par suite de la création de crédits additionnels — et 2° des crédits on call nantis sur les effets, auxquels le marché non-organisé a recours lorsqu'il crée les crédits commerciaux de caractère additionnel.

La seconde partie de l'article contient l'analyse du rapport de cet item du bilan bancaire à la somme totale des crédits à court terme, ainsi que l'analyse du mouvement de la différence entre le montant des depôts de caisse et celui des espèces en caisse, sommes disponibles et en banques (banque d'émission et banques privées, il s'agit donc du montant des crédits interbancaires). Cette différence caractérise le mouvement des crédits à court terme puisé des dépôts de caisse. L'analyse permet de constater que, au cours de la phase ascendante du dernier cycle en Pologne, les crédits additionnels étaient créés plutôt en déhors des banques, ce qui s'accorde avec les indications recueillies des autres sources, tandis que les crédits bancaires étaient de moins en moins alimentés par les dépôts de caisse versés par les clients. Ce ne fut qu'en 1930 que la tension sur le marché monétaire s'est accrue de manière à provoquer les phénomènes qui témoignent de la création de crédits additionnels par les banques. Il paraît quand même que le rôle des banques dans ce processus fut plutôt passif. Quoi qu'il en soit, la différentiation des actifs des bilans bancaires et l'analyse des formes du crédit accordé sont, à ce qu'il paraît, les seuls moyens permettant de serrer de plus près la question qui nous intéresse.

La synthèse présentée dans la troisième partie fait ressortir le double sens du crédit qui peut soit rendre possible la création de biens futurs, soit mobiliser les richesses existantes. Le crédit dans le second sens rend possible la liquidation des crédits qui financaient les investissements en fonds de roulement dépasant les exigences normales de la production (Produktionsumwege). Ainsi la division des crédits suivant leur forme qui tend à dégager leur sens économique et leur raison d'être, a une valeur diagnostique et est un moyen approprié pour une analyse du mouvement cyclique. Une importance analogue doit être attribuée à la division du marché monétaire en sections particulières.

La dispersion des prix de gros

par JAN WIŚNIEWSKI

La terme de la dispersion des prix ne désigne ici que la dispersion des prix relatifs, c. à d. la dispersion calculée par rapport à un moment donné et non la dispersion absolue des prix de divers articles. Le phénomène de la dispersion des prix aux moments différents peut être analysé soit par rapport à une période de base définie, soit par la méthode: d'„enchaînement" — par rapport à des périodes successives. Dans le premier cas le degré de la dispersion donnera la mesure des changements survenus dans l'interrelation des prix qui existait

dans la période de base; dans le second cas — la mesure des changements survenus dans l'interrelation des prix pendant la période précédant directement le moment considéré. Il y a donc une différence essentielle entre les deux cas. Il faut se méfier d'attribuer trop légèrement à la dispersion des prix la valeur d'un indice du déséquilibre économique: si l'on se sert de la première méthode l'interprétation dépend du choix de la période de base; si l'on procède par la seconde méthode, au lieu d'être une preuve du manque d'équilibre, la dispersion peut signifier tout au contraire le rétablissement de l'équilibre sur le marché.

L'article passe en revue les diverses méthodes de mesurer la dispersion des prix, telles que l'opposition d'indices de groupe (p. ex. produits libres et produits „cartellisés''), l'établissement de séries de distribution d'un ensemble de prix relatifs, le calcul des mesures de la dispersion. Ces méthodes se complètent mutuellement; elles sont appliquées toutes dans le travail de l'Institut. L'article contient les séries de distribution des prix relatifs ramenés à la base 100 en 1928 (graphique 1) et calculés par rapport à des périodes successives (graphique 2). Ces séries sont combinées à l'aide d'une addition et le résultat est présenté dans les graphiques 4 et 5 qui montrent aussi les courbes normales respectives. 100 séries de prix aux poids à peu près égaux ont servi de base aux recherches, les intervalles étant fixés à 3 mois. Les mesures de la dispersion dans le graphique 3 et dans le tableau furent établies d'après les formules suivantes:

$$\sigma_{k,o} = \sqrt{\frac{1}{n}\Sigma\left(lg\frac{p_k}{p_o}\right)^2 - \left(\frac{1}{n}\Sigma\, lg\frac{p_k}{p_o}\right)^2}$$

$$\sigma_{k,k-1} = \sqrt{\frac{1}{n}\Sigma\left(lg\frac{p_k}{p_{k-1}}\right)^2 - \left(\frac{1}{n}\Sigma\, lg\frac{p_k}{p_{n-1}}\right)^2}$$

$$r_{k,k-1} = \frac{\sigma^2_{k,o} + \sigma^2_{k-1,o} - \sigma^2_{k,k-1}}{2\sigma_{k\,o}\,\sigma_{k-1,o}}$$

où p_i désigne les prix au moment i. La formule pour $r_{k,k-1}$, appliquée, à ce qu'il paraît, pour la première fois, est obtenue au moyen de simples transformations des formules pour $\sigma_{k,o}$ et $\sigma_{k,k-1}$ et désigne le coëfficient de corrélation entre les prix relatifs (ramenés à une base définie) dans deux moments qui se succèdent.

Les résultats de ces calculs démontrent que la dispersion des prix par rapport à 1928 dépendait des mouvements cycliques. La dispersion s'accroît le plus pendant la récession de 1929 et pendant la période de l'approfondissment de la dépresion en 1931; les mesures de la dispersion réflètent le degré de l'intensité des changements survenant sur le marché commercial, qui furent le plus prononcés en 1931.

Le commerce de produits textiles en Pologne.

Aperçu de sa structure

par MICHAŁ KALECKI et LUDWIK LANDAU

Les recherches devaient embrasser, d'après le plan initial, tous les centres principaux du commerce de produits textiles en Pologne et, dans chacun de ces centres, un nombre assez vaste d'entreprises. Cependant la situation du commerce a empiré si rapidement pendant la crise que l'Institut s'est trouvé obligé à réduire sérieusement les cadres de ses investigations.

L'enquête embrasse 2 principaux centres du commerce de textiles en Pologne à savoir les villes de Łódź et de Varsovie, en tout 93 entreprises. Au dépouillement on n'a pu utiliser qu'une partie des 79 réponses; les résultats ci-après se rapportent donc à 21 maisons vendant en gros (à Łódź et à Varsovie) et à 27 maisons vendant au détail (à Varsovie seulement). Les données supplémentaires furent recueillies, à l'aide des interrogatoires, des experts - représentants du commerce de gros et de détail; ceci a permis de définir les principes sur lesquels se base l'organisation et la collaboration des entreprises commerciales.

Voilà les principales conclusions auxquelles ces recherches ont abouties:

Le choc que le commerce de textiles a subi plus tôt même que n'a éclaté la crise générale était dû à des facteurs d'ordre cyclique. Néanmoins la violence de ce choc, la disparition d'une partie entière du commerce de gros remplacée par des dépôts d'usine et des maisons de commission s'explique par des raisons d'ordre structural, par les conditions quotidiennes de l'existence de ce commerce.

Le principal facteur est la faiblesse du commerce de gros au point de vue financier. Rien qu'une partie de l'échange est financée par les ressources propres des marchands en gros et des producteurs qui escomptent les effets reçus de leurs clients. Pourtant le crédit bancaire est presque exclusivement réservé aux producteurs, tandis que les marchands et les producteurs sont réduits à se servir du marché privé. Ce système de financement affecte, bien entendu, la distribution des gains. Comme le taux de l'intérêt est très élevé (ce qui sur le marché commercial se réflète dans le haut taux des rabais au comptant), une fraction considérable de la différence entre le prix d'usine et le prix de détail est absorbée par les frais du crédit. Dans la distribution du bénéfice cette fraction revient à celui qui finance l'échange, donc partiellement au commerce et à l'industrie, mais aussi aux créanciers étrangers des producteurs (surtout en tant que fournisseurs de matières

premières), aux banques et capitalistes polonais, aux escompteurs privés etc. Le haut taux de l'intérêt rend ces bénéfices assez considérables, mais l'accumulation du capital se fait „hors entreprise", quoiqu'il soit probable qu'une grande partie des capitaux qui alimentent le matché privé de l'escompte est constituée par les moyens propres des entrepreneurs. La cause de ce phénomène est la structure du marché monétaire polonais, le fait qu'il y a des sources de credit qui ne sont pas accessibles à tout le monde, telles que les crédits étrangers, ou les crédits de la banque d'émission.

Comme les producteurs profitent des deux formes du crédit, le taux de l'intérêt des crédits commerciaux qu'ils donnent aux marchands peut être — et l'est en pratique sous l'influence de la concurrence — moins élevé que le taux de l'escompte privé. Ainsi le marchand en gros trouve avantageux de profiter du crédit donné par le producteur, tout en plaçant en même temps ses capitaux en déhors de son entreprise. Souvent, bien entendu, les marchands ne disposent presque pas de capitaux, et roulent en principe les capitaux d'autrui; alors leur bénéfice d'entreprise est assez modeste, comme le revenu brut ne surpasse que de peu les frais commerciaux.

A côté de ce trait essentiel il faut attirez l'attention sur un autre trait caractéristique des transactions conclues par les marchands en gros. En Allemagne la clientèle des marchands en gros est formée par les marchands de détail; en Pologne les marchands de gros restent en relations directes avec les grands marchands au détail dans les villes principales, mais les petits marchands dans les villes de province se servent d'un chaînon intermédiaire — des marchands en mi-gros. L'existence de ces chaînons intermédiaires est dû à ce que le commerce de détail en question est installé sur une petite échelle, les achats de marchandises particulières faits par ces commerçants sont tout à fait insignifiants; en plus ce sont là des entreprises qui ne disposent que de ressources financières très limitées et qui ont besoin de crédit. Or, pour donner le crédit à ces masses de petits marchands il faut connaître bien les conditions locales.

Il y a lieu de noter aussi que le commerce est organisé d'une façon fort primitive. La conduite de l'entreprise se base presque entièrement sur l'expérience du propriétaire, lui seul a l'iniciative, lui seul décide, d'après ses propres observations, de la manière d'assortir le magasin. Malgré le fait qu'en Pologne les ventes des marchands en gros se font en lots plus grands qu'en Allemagne, et malgré le manque de capitaux, les stocks sont aussi importants qu'en Allemagne et la vitesse de la circulation des marchandises n'est guère plus grande.

Dans le commerce de détail ce qui frappe au premier abord est le taux très bas des bénéfices — surtout si l'on le compare avec les exemples allemands. Dans les petites entreprises les revenus ne peuvent sûrement suffir le plus souvent que pour couvrir les frais du coût d'une vie très modeste des propriétaires, donc il n'y a pas d'accumulation de capitaux. Il en résulte une grande faiblesse de la base financière de ces entreprises.

La statistique des petites annonces dans un journal de Varsovie

par JÓZEF BUCZKOWSKI et JAN WIŚNIEWSKI

Les années 1925 à 1931 d'un grand journal quotidien à Varsovie furent utilisés comme matériel d'observation. On a fixé comme unité statistique 1 cm. courant d'une colonne normale, l'objet des recherches fut donc la superficie occupée par les petites annonces. Afin de rendre comparables les données provenant des mois d'une longuer et composition inégales (il y a des mois qui contiennent 4 dimanches et d'autres qui en contiennent 5), on a crée une fiction statistique — un mois-standard se composant de 4 jours de la semaine (4 lundis, 4 mardis etc.) et de 5 dimanches et jours fériés. On a donc calculé tout d'abord des moyennes pour les jours particuliers, quel que fût le nombre de fois qu'ils apparaissaient pendant le mois en question, et ensuite, en multipliant ces moyennes par leurs poids respectifs (4 pour jours ouvrables et 5 pour dimanches et jours fériés) et en additionnant les produits, on a obtenu la superficie-standard des petites annonces dans le mois donné.

Pour se rendre compte du caractère général des annonces examinées nous donnons ci-après une énumération des rubriques des annonces:

Ecoles, cours, leçons. Demandes d'emplois. Offres d'emplois. Domestiques. Ventes et achats. Propriétes et capitaux. Locations: demandes. Locations: offres. Villégiatures et banlieue. Divers.

La tendance générale de longue durée est décidément ascendante. Ceci relève sans doute en partie de l'accroissement du nombre réel des transactions, mais aussi de ce que l'annonce devient de plus en plus le moyen d'attirer l'attention sur une offre. L'équation d'un trend linéaire donne un accroissement de 6.6 p. 100 par an.

Les éditions de dimanches ou jours fériés prédominent au point de vue du nombre des annonces et leur part va en croissant toujours au dépens des éditions des jours ouvrables.

Au point de vue des changements saisonniers, on peut discerner d'une façon nette deux maxi-

ma et deux minima. Les maxima se placent vers les mois de mai et septembre, les minima vers juillet et décembre. Le minimum de juillet s'explique en rapport avec la vie d'une grande ville donc le rythme se ralentit pendant la période des vacances. Tous les autres points culminants s'accordent assez bien avec les mouvements analogues de la vie économique en général, représenté p. ex. par l'indice économique général.

Certaines rubriques d'annonces, comme la rubrique de l'enseignement ou celle des villégiatures, montrent une saisonnalité spécifique, facilement explicable.

Quant aux changements d'ordre cyclique, leur influence est presque entièrement balancée par la tendance ascendante de longue durée. Dans la majorité des rubriques l'évolution se présente de la manière suivante: baisse rapide en 1926, accroissement où niveau maintenu en 1927, accroissement continué en 1928 jusqu'en 1930, un léger abaissment ou arrêt en 1931. Les rubriques des offres d'emplois, et des locations (demandes) accusent une corrélation avec la marche des affaires. Quant à la rubrique des locations (offres), elle peut servir d'illustration à la situation du marché du logement.



TRAVAUX DE L'INSTITUT DE RECHERCHES SUR LE MOUVEMENT GÉNÉRAL DES AFFAIRES ET SUR LA FORMATION DES PRIX

FASC. 3—4. 1932

SOMMAIRE: Investissements productifs et investissements „de consommation" — par E. Lipiński. — Les formes du crédit et la conjuncture. Essai de vérification de la théorie des crédits additionnels — par W. Skrzywan. — La dispersion des prix de gros par J. Wiśniewski. — Le commerce de produits textiles en Pologne. Aperçu de sa structure — par M. Kalecki et L. Landau. — La statistique des petites annonces dans un journal de Varsovie — par J. Buczkowski et J. Wiśniewski.

INSTITUT DE RECHERCHES SUR LE MOUVEMENT
GÉNÉRAL DES AFFAIRES ET SUR LA FORMATION DES PRIX
VARSOVIE 1932